圈子圈套全集

[战局篇·迷局篇·终局篇]



VISIT...

LANZAROTE Caliente.com


圈子圈套全集
[战局篇·迷局篇·终局篇]
圈子圈套
王强 著
职场商战三部曲
商圈如海，习水性者生
职场如局，明内幕者存
战局篇 1
迷局篇 2
终局篇
中文在线
www.ChineseAll.com
中文 数字出版 领导者

圈子圈套全集

王强



©北京中文在线数字出版股份有限公司，2014-2015

数字版图书版权信息

圈子圈套全集/王强著.北京：北京中文在线数字出版股份有限公司，2015.4.

CAEBN：7-001-000-20150430-0

分类号：长篇小说 -- 中国 -- 当代　I247.54

互联网出版许可证：新出网证（京）字045号

圈子圈套全集

王强 著

出 品 人 ：童之磊

责任编辑：朱厚权

出版发行：北京中文在线数字出版股份有限公司

地　　址：北京市东城区安定门东大街28号E座9层

邮政编码：100007

网　　址：www.chineseall.com

首次发布：2015.4.30

更新时间：2015.4.30

上架建议：小说

本书由王强授权北京中文在线数字出版股份有限公司互联网出版与发行，未经书面授权，不得在任何地区以任何方式反编译、仿制或节录本书文字或图表。本书电子版如有错讹，敬请读者指正，我们会及时更新版本。

电子邮箱：copyright@chineseall.com

北京中文在线数字出版股份有限公司为作者和相关机构提供数字出版服务。

目　录

圈子圈套1　战局篇

第一章

第二章

第三章

第四章

第五章

第六章

第七章

第八章

第九章

第十章

第十一章

第十二章

第十三章

第十四章

第十五章

第十六章

第十七章

第十八章

圈子圈套2　迷局篇

第一章

第二章
第三章
第四章
第五章
第六章
第七章
第八章
第九章
第十章
第十一章
第十二章
第十三章
第十四章
第十五章
第十六章
第十七章
第十八章
圈子圈套3　终局篇
第一章
第二章
第三章
第四章

第五章

第六章

第七章

第八章

第九章

第十章

第十一章

第十二章

第十三章

第十四章

第十五章

第十六章

第十七章

第十八章

关于“我”的一串符号

“圈友”网站开通！！提升自我实现自我

圈子圈套1　战局篇

第一章

车刚从光华路的路口拐上东三环，洪钧就知道糟了。东三环上自南向北的车道已经被堵成了停车场，半个小时之内无论如何是赶不到机场了。

司机小丁刚刚抓住车流中的一个空当，把车并到了里面的车道，就扭过头对洪钧说："老板，看样子够呛啊，没准儿这次得让您的老板等咱们了。"

洪钧坐在后座上没说话，如何尽快赶到机场是小丁的事，他正有些懊恼地想着自己的事：刚才真不该去吃琳达的"快餐"。

洪钧做销售已经做了十多年，在现在的这家ICE公司做销售总监也已经将近三年，他很喜欢这家美国的软件公司，他感觉ICE让他有一种成就感，最近这些天他的成就感正经历着极大的满足。合智集团这个客户，终于要被盼来了，一百七十万美元的软件合同，就要瓜熟蒂落了！ICE公司在中国还从来没有签过这么大的合同，在洪钧印象里这么大的合同在整个亚太区也是凤毛麟角。但是，洪钧心里清楚，他现在所体会到的这种成就感的巨大满足，并不只是因为合智集团这个合同。洪钧做了这么多年的销售，经历了太多的输赢，早已经在感觉上"疲"了、"淡"了，单单赢得一个合同并不会让他多么兴奋。而真正让洪钧有些按耐不住的是：他终于要被"扶正"了。

洪钧代理ICE中国区的首席代表已经将近一年，从最初的兴奋到想尽快做出成绩的急切，到最近已经开始变得有些焦虑了。每次都听说要把"代理"二字抹掉，每次又都只是风声而已，一吹而过。但这次不同，这次他是真要被扶正了。

洪钧的老板，ICE主管亚太区业务的副总裁皮特•布兰森就要到北京了。明天，就在明天，一切都已经安排就绪，首先是ICE和合智集团的正式签约仪式，然后就是皮特和洪钧一起出席一个新闻发布会，向媒体和业界宣布正式任命洪钧为ICE中国代表处的首席代表。

洪钧这些天一直在想合智的项目，总觉得有一个声音在他脑子里说："太顺了吧，会不会是……"洪钧以往每到项目的这种最后关头，常会听到脑子里的那个声音，只是这次的声音更强烈，而且更急迫。洪钧已经把合智这个项目从头到尾想了很多遍，他想不出有什么破

绽，也想不出自己有什么遗漏掉的细节。他只好安慰自己，人就是这样，一直盼着愿望实现，可是当愿望真要实现的时候，又会想："真有这么好的事情吗？"然后强迫自己找出可能导致愿望终会落空的理由。

就在刚才，快到中午的时候，洪钧又在自己的办公室里听到了那个声音，他只好再一次陷入了苦思冥想，难道合智的项目真是万无一失了吗？忽然，他隔着落地玻璃上百叶窗帘间的缝隙，看见琳达熟悉的身影在外面大办公区的走廊上像云彩一样一掠而过，接着，就传来了轻轻的敲门声。

洪钧刚说了个"请"字，"进"字还没有出口，琳达已经推开门进来了，随手在身后把门掩上。琳达笑着，凑到洪钧的大班台前，摆弄着大班台上放着的名片架，问洪钧："一个人干嘛呢？都快吃饭了。"

洪钧随口说："没什么，想点事情。"

琳达的眼角和嘴角都翘翘的，说："那还不如想我呢。想好中午怎么安排了吗？"

洪钧心不在焉地回答："能有什么安排？等一下就该去接Peter了。"的确，洪钧今天的头等大事就是去机场接皮特。

琳达笑了，说："那还早着呢。哪儿能一直这么等着呀？要不，咱们现在去你家吧。"

洪钧一愣，看着琳达，她的别出心裁总能让洪钧获得新奇的体验。琳达脸上露出一丝诡秘的神情，柔柔地说："想你了嘛。我想犒劳你一下，你想不想要？"

洪钧脑子里又响起了那个奇怪的声音，怎么也挥之不去。洪钧觉得自己不能再这样下去了，他需要彻底地放松。洪钧坐在自己的高背皮椅上，随着皮椅微微地左右摆动着，右手无意识地拨弄着大班台上黑色的IBM笔记本电脑的鼠标，他看着琳达的脸，琳达眼里的神情让他立刻忘掉了那个声音，他点了点头。

洪钧等琳达走出了办公室，一边站起身来收拾东西，一边拿起桌上的电话拨了司机小丁的手机号码，听到接通了就对小丁说："丁啊，是我。我得回家拿些东西，你在楼下等我。"

洪钧住在东三环和东四环之间，这是几幢落成不到一年的高档公寓。洪钧自己有时候也想不明白当初为什么买了这套三房两厅两卫的房

子，反正就是典型的“炒房炒成了房东”，而且他这个房东同时又是唯一的房客，结果一个人在里面住着感觉很是别扭。他有时候分析，认为自己以闪电般的速度泡上琳达就是这套大房子惹的祸。有时候他自己也会想得糊涂了，究竟是自己把琳达勾上了手，还是自己被琳达钓上了钩。

洪钧从床边走到落地窗前，看着外面的景色。八月的北京，简直就是一个火炉，盼了好多天的雨，一直像是在和人们逗着玩儿。每次好不容易终于盼来了黑云压城，一派山雨欲来风满楼的样子，可是老天爷好像和所有洗车铺的老板是亲戚一样，每次都只撒下那么一阵雨点儿，除了把车打上一层泥点，什么效果也没有。有的时候更干脆，风吹得稍微大了些，把自己刚送来的云彩又给刮得无影无踪了，连那层泥点都没留下。

夏天盼雨，就像洪钧以往盼着客户和他签合同一样。这客户也像是雨，一直盼着它来，也好几次都好像是真要来了，却又没了消息。还好，合智集团这个客户终于真的来了，绝不会再被什么风给刮跑了。洪钧脑子里又闪过那个念头，不会最后关头再出什么变故吧？他立刻烦躁起来，琳达作为迷幻剂的效用现在已经越来越差了，只能让他片刻逃离那种不安和焦虑。

洪钧听到身后有动静，回头一看，琳达已经从床上下来，走到沙发上去拿她的内衣，洪钧就问：“急什么？”

琳达抱着衣服回到床边，一边穿着一边说：“您是老大，天高皇帝远，谁能管你。可我是小白领，得回去上班呀，下午还有个meeting呢，不然你请来的那个Susan又要找我麻烦。”

洪钧已经有些厌烦了琳达对苏珊的抱怨，懒懒地说：“Susan是Marketing Manager，做marketing的就你们两个人还闹别扭，你们女人就是同性相斥。”琳达噘了嘴不作声。

洪钧忽然想起了什么，问道：“你有没有想过换个工作？”

琳达听了立刻眼睛一亮，穿衣服的动作也下意识地停了下来，反问道：“我把Susan替掉？怎么不想啊？Susan什么本事都没有，真不知道你当初怎么面试她的。”

洪钧听了哭笑不得，他也顾不上会不会让琳达觉得尴尬，就说：“我不是指这个，我觉得，咱俩现在这样，你还留在ICE不太好。”

琳达像是被一棒子打懵了，愣在那里，脸也一下子红了，过了一会儿她才委屈地说："凭什么呀？你没结婚我没嫁人，为什么我不能留在ICE？你开始的时候还不许我用公司的E-mail给你发message呢，现在你自己在E-mail里什么都敢写。"

洪钧只好连哄带解释："那不一样啊，当初我是不想让其他人知道，现在反正大家已经都知道了，再想保密也就没什么意义。但是正因为现在大家都知道了，我才觉得你最好换家公司。"

琳达反驳说："这是什么道理呀？难道一个公司里就不能有一男一女在一起的吗？人家还有开夫妻店的呢。"

洪钧一下子被她逗乐了，笑着说："你这话算说到点子上了，外企最怕的就是有人开夫妻店。像Peter他们这些老外们最不希望在我这儿发生office romance，等我当了正式的首席代表以后，他们肯定对这些更敏感。"

琳达气呼呼地坐在床沿上，一声不吭。洪钧便接着说："咱们就拿Susan来说吧，她是你老板，我又是她老板，她夹在你和我中间，肯定觉得难受，这样在一起共事大家都会觉得别扭。"然后，他口气一转，说："不过，这事不急，我只是说咱们应该从现在开始留意，如果有好的公司你就不用非留在ICE不可，我也会想办法帮你找合适的机会。"

琳达听洪钧这么说，脸色才平和下来，白了洪钧一眼，说："这还差不多。"

洪钧好像又进入了一种状态，他确信自己肯定忘记了什么，但就是怎么想也想不起来究竟忘记的是什么，他知道这种时候不能再硬想下去的，否则简直会发疯。他离开落地窗，自言自语地说："我怎么好像有什么事？可就是想不起来了。"

琳达转过身，冲洪钧笑着说："别想了，就想着我，你是老大，我是老大的老婆。"

洪钧豁然开朗，他想起来了，双手使劲拍了一下说："老大？我的老大要到了！就是这个想不起来了。"洪钧开始忙着穿衣服。

琳达也在往身上套着裙子，嘴里问："Peter是要来了，这么大的事你会忘？"

"当然不是忘了这个，是我得回公司取些file。我原想从家直接去机场

接他的，这才想起来，我要给他看的文件都放在公司了。现在得先回公司再去机场，搞不好就要来不及了。”

琳达一听就笑了：“真逗，那急什么，接他到了office再看呗，今天来不及明天再看不一样？”

洪钧现在放松了很多，一边打着领带一边解释：“你不懂了吧？这个Peter有个毛病，好像非要把分分秒秒都利用上似的，从机场接上他，就得在路上给他做briefing，而且不能凭空谈，必须拿着file什么的指指点点才算report。所以我每次接他送他都得拿些书面文件对付他。”

琳达已经穿戴好，过来搂着洪钧的腰说：“我算知道你是凭什么爬得这么快了。你说，你是宁肯接老板的时候迟到好呢，还是宁肯忘带file好呢？”

洪钧把琳达推开，一边拿起手机给小丁打电话，一边不耐烦地说：“当然是宁可迟到。迟到了还可以赖到traffic上面，自己忘带file可没的解释。”

琳达露出一脸坏相，说：“要不要我跟小丁说，说咱俩刚‘那个’完了，他可以来接你了？”

洪钧坐在桑塔纳2000的后座上，心不在焉地翻着刚回公司取来准备应付皮特的文件，觉得有些头晕脑胀、腰酸腿疼。“真是一次不如一次！”洪钧在脑子里总结着刚才和琳达那次短暂的“交火”，看来随叫随到的“快餐”的确不如精心烹制的“大餐”。洪钧在饮食上的确以吃大餐为主，因为他很少有一个人吃饭的时候，一起吃饭的客户、合作伙伴或者下属都不会让他用快餐便饭轻易打发的。相反，在女人上，洪钧一直是吃这种“快餐”，虽然他一直憧憬着一顿大餐的来临。每次他和一个女人开始的时候，他都曾想把对方享用一生，可是每次都沦为了“快餐”体验，只是快餐的种类和档次有所不同，琳达嘛，算是快餐中的上品了吧，有些西式味道，就像必胜客。说来洪钧自己也奇怪，他的脑海里从来没有浮现出过琳达的容貌，做梦也从来没梦到过她，他也从来不注意琳达穿的是什么衣服。在他的脑海里能浮现出来的，只是一些碎片，她的声音、她的皮肤、她的姿态和她的味道，但这些碎片却一直拼不到一起。

小丁忽然长出了一口气：“终于熬过来啦。”洪钧一怔，晃了下脑袋，转头向右一看，发现已经过了三元桥边的南银大厦，开上了机场高速。小丁这句话真是一语双关，正是洪钧这时候想嚷出来的话。是啊，毕业出来做学徒，跟在别人屁股后面打杂，学着做销售，十多年

了，吃了多少苦，受了多少罪，只有自己知道，到现在，终于熬出来了。洪钧觉得怎样犒劳自己都不过分，该是可以放纵一下自己的时候了。

洪钧回想着这几年和皮特的一次次会面，已经想不起来这是第几次去机场接他了。洪钧接触过不少外国老板，美国人、德国人、英国人、澳大利亚人，等等，深入地打过交道之后，洪钧觉得好像英国人最有全球观念。可能因为当年的那个大英帝国的缘故，英国人大多都能意识到英伦三岛只不过是泱泱世界的小小一隅，大多领略过英国以外的世界与英国的不同。让洪钧得出这一结论的原因可能还因为：皮特是个英国人。洪钧觉得在这些老板当中，皮特是和自己相处得最融洽、合作得最顺畅的一个。皮特四十出头，长相一般，有人说英国人是欧洲人中最难看的一群，这么说来皮特在英国人中应该还算好看的了，但皮特的风度和仪表很好，有时候某个动作、某个姿势会让洪钧想起皮尔斯•布鲁斯南。洪钧曾经对下属讲过，皮特是他见过的最善于倾听的人，皮特不自以为他了解中国，他希望洪钧给他介绍中国的事情、分析中国的业务并提出建议，他认真地听、认真地记，而且一般都接受了洪钧的建议。

洪钧不喜欢和娶了中国女人的外国男人打交道，更不希望遇到这样的老板。凡是娶了中国女人的外国男人，大多以为自己已经成了中国通，其实他充其量只是了解了一个或几个中国女人而已。而且，这种外国男人常常基于他们对中国女人的了解来对付中国男人，而这最让洪钧受不了。皮特也很喜欢中国女人，不过他常住新加坡，在新加坡有个英国女人和他同住。

小丁终于把车开到了首都机场的地下停车场，洪钧等车刚停稳就从车里跳出来，向到港大厅大步走去。他走过停车场门口的时候，停住看了一眼航班信息显示屏，从香港飞来的港龙航空公司KA908航班在二十分钟之前就降落了。皮特这次是巡视整个北亚地区，先从新加坡去汉城，再从汉城到台北，再到香港，从香港来北京只住两个晚上然后就回香港，再从香港返回新加坡。皮特自然是坐头等舱，所以可以很快走出机舱经廊桥进入机场通道，而不必像后排的经济舱乘客要等半天才能离开机舱。他只在北京停留一天半，所以可能不会带什么需要托运的行李，即使他手提行李较多，港龙的空姐也一定会帮他找到地方放好，而不会要求他托运，这也是皮特喜欢坐国泰和港龙航空的一个原因。皮特应该可以在大队乘客到来之前就办好入境手续，又没有托运行李，他现在肯定已经在到港大厅等着洪钧了。洪钧想到这些，步子迈得更大了。小丁在后面跑上来跟着，他总不能跑到洪钧的前面去。

刚一走进到港大厅，洪钧的脑袋立刻就大了，眼前黑压压的全是人。洪钧不想打皮特的手机，因为皮特很可能根本听不见手机响，而且，洪钧下了决心要亲自找到他。洪钧了解皮特，皮特最不愿意和很多人挤在一起，洪钧曾引用英语中的一句话来和皮特开玩笑，就是“Outstanding people always stand out”（出众的人自然是要站出众人之外的）。洪钧的眼睛只扫视那些人流稀少的地方，果然，洪钧向右边望去，在大厅远远的一端是男女卫生间，两个卫生间的门中间隔了一段距离，在这段距离的中点位置，站着一个人，正是皮特。皮特站在离墙不远的地方，但他永远不会靠着墙，一身藏蓝色西装，白色的衬衫没有系领带，很休闲的样子，右手插在裤兜里，左手撑在拉杆箱的拉杆上，左腿直立，右边的小腿弯着从左腿前面勾过来，右脚的鞋尖顶在左脚的外侧，如果他左手拄着的是一支手杖或雨伞，简直就是一副典型的英国绅士的样子。皮特似乎没有一丝焦急的神情，他也没准备用手机给洪钧打电话，他就那样站着等着，因为找到他是洪钧的责任，而他自己不需要做什么。

洪钧大步走过去，当看到皮特的目光向自己这边移过来时，向皮特挥了挥右手。皮特看到了洪钧，脸上露出笑容，但并没有挪动脚步。洪钧走到皮特面前，皮特已经伸出了右手，两人的手握在一起，洪钧用流利的英语打着招呼：“嗨，Peter，你好吗？非常非常地抱歉。”

皮特左手拍了拍洪钧的肩膀说：“嗨，Jim，没关系，这肯定是你头一次盼着我的航班晚点吧？”Jim是洪钧给自己起的英文名字，因为很多老外都把他的中文名字“钧”念成英语里的“六月”（June）。

小丁赶紧凑上来接过了皮特的拉杆箱，皮特满脸笑容地用他仅会的几句汉语对小丁说：“丁，你好，谢谢。”

小丁红着脸，向皮特缩了一下脖子算是点头致意，说着他仅会的一句英语：“哈喽,哈喽。”就转身快步走在前面，向停车场走去。

上车后，洪钧问皮特：“我们是先去公司还是直接去嘉里中心酒店？”

皮特坐在洪钧的右边，挪着身子让自己坐得更舒服些，说：“我在北京的时候一切听你安排，你是老板。”

洪钧笑着说：“那我们先去公司，路上我们先谈谈。”

皮特一边把脱下的西装上衣搭好，一边问：“有什么东西要给我看吗？先看好消息还是先看坏消息？”

“当然有东西要给你看，只是恐怕我这次不能让你完全满意，因为我这里没有什么坏消息可以给你。”洪钧说着就把带来的那些文件递给皮特，心里又想到了刚才和琳达在一起的情景，嘴角禁不住翘上去，露出一丝笑意，他马上回过神来，快速但是自然地收敛了。

皮特开心地笑了，接过洪钧递过来的文件，并没有注意到洪钧的表情。洪钧说：“先看一下明天签约仪式的日程安排。”

皮特随意地浏览着，问道：“我的导演，明天你需要我做些什么？”

洪钧有条不紊地回答：“握手、落座、起立、致词、干杯、合影，就这些，你肯定会演得很出色。”

“你要我说什么吗？”皮特问。

洪钧指着文件上的一段内容，对皮特说：“最后这页上就是我想到的几点：感谢合智集团给我们机会，让我们的产品可以为他们管理水平的提升提供推动力，赞赏合智集团的决策者明智地选择了我们作为他们的合作伙伴，表达我们一定会不遗余力地支持这个项目，确保他们可以尽早从我们的产品和服务中取得收益，最后预祝双方合作成功。”

皮特显然早已对这些套话耳熟能详，根本没有加以留意，而是接着问：“我要不要邀请他们访问我们在旧金山的总部？”

洪钧回答：“一定要邀请，但不必在致词中提到，可以在接下来的午宴中直接向合智的老板发出邀请，这样显得更亲切自然一些。”

皮特点了点头，又把文件翻回到第一页看了看，问：“合智集团的头号人物会来吗？”

“合智集团的董事会主席明天不会出席，他们的二号人物陈总裁会出席，代表合智方面致词、签字的都是他。”洪钧说着，观察着皮特的脸色，他知道皮特一定希望合智由头号人物出面，这样更能满足他的虚荣心。

还好，皮特只是又点了点头，转而看另一份文件，没有流露出任何失望或不满的表情。他的腿尽可能地向前伸，上身往后顶，可是桑塔纳2000里面的空间显然很难让他非常舒服地伸展开。洪钧注意到了，心想，看来需要尽快换车了，也可以换车了。洪钧这时候比皮特更不舒服，他的上身一直没有完全靠在座椅靠背上，而是微微向前倾着，用腰来支撑着上身，这样显得谦恭一些，只是行驶中的车子总在轻微地

颠簸晃动，保持这种姿势的确让洪钧的腰感到了少许的力不从心。洪钧更后悔中午和琳达的那场交火，他暗暗告诫自己以后要慎重使用自己的腰了，是啊，男人的腰简直就是不可再生的资源，挣钱的时候要用，花钱的时候也要用，必须要讲求资源的使用效率了。

皮特又问洪钧："合同内容还会有任何变化吗？"

洪钧笑着说："你开玩笑吗？到现在不会再修改合同的任何内容了，除非他们想取消合同。"洪钧说完最后半句话就有些后悔了，真不应该说这种不吉利的话。

皮特却并不在意，看来英国人似乎并不忌讳"乌鸦嘴"，他顺着自己的思路问："合智现在的业务怎么样？好还是不好？"

洪钧很高兴他换了话题，回答说："他们现在的日子不轻松，事实上，他们的家电业务很艰难。家电产品的价格越来越低，华南的那些企业可以做出非常便宜的产品，他们的销售价甚至比合智的成本都低，合智想推出新产品的难度也很大。"

皮特来了兴趣，说："那我们的软件正好可以帮助合智降低他们的成本，让他们的价格更有竞争力，这样合智就可以很快看到使用我们软件后带来的效益了。"

洪钧沉吟了一下，摇了摇头："恐怕我们最好不要让合智对我们有这样的期望值。合智的产量和华南顺德市的一家厂商差不多，可在合智领工资的人数是那家厂商的两倍，合智有太多的人在领退休金和报销医药费，我们的软件恐怕改变不了这种状况。在和合智的陈总裁谈时，陈总裁也说，其实他知道现在更能改变合智状况的不是我们的软件，而是他们想要争取到的新政策。"

皮特的眉头皱了起来，把胳膊放在脑后，头向后仰了仰，说："听起来，合智不会是一个很成功的样板项目？我还想半年后再来参加他们宣布成功使用我们软件的发布会呢。"

洪钧微笑了一下，他越来越佩服自己和老板沟通的本事了。他搞不懂为什么有人那么怕和老板在一起，那么怕向老板汇报。在洪钧看来，向老板汇报的过程，就是一个引导老板提出问题，好把自己想说的话变成老板想听的话，再通过老板的耳朵放到老板心里的过程。

洪钧平静地接着解释："我对陈总裁说，恰恰因为合智现在应该做好准备，所以应该尽早买软件。一旦新政策下来允许把很多人、很多负

担转出合智，一旦合智一直要做的新产品被批准，我们的软件就可以保证合智在很短的时间内完成这些改变，所以合智应该现在就开始我们的软件项目，而不是等到以后再做。”

皮特满意地看了一眼洪钧，点着头说：“显然陈总裁接受了你的建议。对了，我们的那两家老对手怎么样？”

“在合智集团这个项目上，我们的主要对手是维西尔公司，科曼公司在合智项目上没有机会。因为科曼公司的软件最好安装在运行UNIX操作系统的服务器上，而合智集团的服务器都是运行微软的视窗系列操作系统的，我们和维西尔的软件都是既可以在UNIX也可以在微软视窗的环境里运行，所以合智是在我们和维西尔两家之中选择。维西尔公司的销售团队能力不行，到现在都没能和合智的高层建立密切的联系。所以在合智这个项目上，我们的对手一直是合智本身，其余两家都不是对手。”洪钧看到皮特扬起眉毛，似乎在等洪钧进一步说明，就接着说：“我担心的是合智根本不买软件或者拖到以后再买，而不担心他们会买别人的软件。我一直在努力说服合智尽早购买软件，只要他们决定买，就一定会买我们的，因为他们的硬件系统运行科曼软件的效果不会好，而维西尔虽然产品还不错但是他们的人不行。”

皮特舒了一口气，欣慰地看着洪钧说：“赢了合智集团的合同，我们今年的业绩就非常出色了。”

洪钧笑着对皮特说：“这还远远不是全部，我已经开始重点跟踪另一个大项目，很可能是比合智集团更大的项目，就是普发集团，我争取在今年年底前再给你一个惊喜。”

车子的速度慢了下来，已经到了三元桥，正从机场高速拐上东三环。皮特很开心，他惬意地用手指弹着前排座椅的靠背，眼睛转过来盯着洪钧说：“所以，最重要的是人。Jim，我有你，ICE有你，而维西尔和科曼都没有，我很幸运。”

洪钧矜持地笑笑，没有立刻说什么，他知道这个时候自己如何反应十分关键。有不少人能扛得住老板的批评甚至斥责，却扛不住老板的表扬和赞许，结果白白葬送了大好形势。就好像老板在你面前立了一根杆子，有的人想都不想就往上爬，结果滑下来摔得很难看；也有人痴痴地看着杆子不知所措，最后竟转身离开，结果杆子就倒下来正好砸到他脑袋。洪钧自然是要顺着杆子往上爬的，但他会让老板一只手扶着杆子，一只手扶着他，帮他往上爬。

洪钧看着皮特的眼睛，把他早已准备好的话，一字一顿地说了出来：“你和我，我们是梦之队。”

车子开过了昆仑饭店和长城饭店，正要扎进农展馆前面的那段像隧道一样的桥洞，洪钧的手机响了。洪钧悠闲地拿起手机，他根本想不到，这个电话，让他的人生正像他坐着的车子一样，进入了一段漆黑的隧道。

洪钧在车子进入桥洞之前的一霎那，看了一眼手机上的来电显示，是一串八位数字，而没有显示什么人的名字，看来对方的号码没被存进自己的手机号码簿里。他觉得这个号码有些眼熟，在按下接听键的同时，洪钧想起来了，这个电话应该是从合智集团的一个电话分机打过来的。

洪钧首先向对方问候：“喂，你好，我是洪钧。”

手机里立刻传来很热情的声音：“洪总吗？你好啊。我是合智的赵平凡啊。”

洪钧听赵平凡称呼自己洪总，而不是像平常那样称呼老洪，介绍他自己时也没有直截了当地说“我是平凡”，就知道赵平凡旁边一定还有其他人在场，而且他打这个电话很可能就是给旁边的人听的。

洪钧似乎有一种不太舒服的感觉，但还是非常自然地答道：“赵助总，你好，有什么事吗？”

赵平凡的声音很急切，急切得有点夸张：“洪总，我急着找你啊。出了个很不巧的事，得赶紧告诉你，看看下一步怎么办啊。”

洪钧感觉更不舒服了，而且已经很明确地有了一种不祥的预感，以前赵平凡一直也是这样拖着长音说话，可洪钧今天开始觉得有些反感了，但他还是尽量让自己显得一如平常的沉稳：“赵助总，什么事情呢？”

赵平凡大声说着，一副天塌下来的架势：“我们陈总突然有很紧急的安排啊，临时去了香港。我也是刚知道的。你看这可怎么好啊？咱们明天的事都安排好了啊。”

洪钧感觉自己所有的内脏器官好像都坠了下去。他感觉周围漆黑一片，这个桥洞真黑啊，他想。他稳定了一下自己的情绪，因为他知道，危机已经来临了，面对危机，他必须让自己保持镇定。他的声音和口气没有任何变化，仍然沉稳而平静，甚至更亲和了一些：“赵助

总，这可真是突然啊。那你们的意思是怎么安排呢？我们这边都已经准备好了，我刚接到大老板，他已经到北京了，明天的媒体活动也都确认了。陈总什么时候回来？徐董事长在家吗？明天他能出席吗？”

赵平凡的声音好像都带了些哭腔：“洪总啊，陈总走的太急，都没交代给我们，我也不知道他什么时候回来啊。刚才打他手机没开机，肯定在飞机上呢。徐董事长嘛，我倒是可以问一下，但我估计就算他在北京、就算他明天没安排，他也不太可能会出席的，因为你知道咱们这项目他一直是让陈总负责的啊。”

洪钧干脆反问，因为他知道赵平凡已经准备好了：“赵助总，那合智的意见是明天的活动怎么办呢？”

“洪总，真是不好意思啊，看来可能不能按计划搞了。你看是不是先推迟一下，啊？”赵平凡很诚恳地说。

洪钧真想问他可不可以见面谈一下，但还是按捺住了，赵平凡不用手机而用桌上的固定电话，而且显然旁边有其他人，就意味着这不是他们之间的一次私人通话，而是合智集团正式向ICE公司发出的通知。如果他急着提出要面谈，赵平凡不仅不会答应，还会觉得他洪钧怎么这么没有水平。

洪钧只好接着说，声音中没有流露出一丝的失望和无奈：“那也好，我就马上通知那些媒体明天的活动改期了。这样吧，麻烦你还是试着联络一下陈总，问问陈总的意见，我老板计划后天就要离开北京了，我总得和他解释一下，而且他肯定会问要改到什么时候再拜访陈总。”

“那好啊，洪总，咱们明天的活动先推迟。对不起啊，麻烦你们了，真不好意思啊。再见啊洪总。”赵平凡忙不迭地客气着。

洪钧也说了一声再见，在听到赵平凡挂上电话后才按下手机，把手机顶在下巴上想着什么。他想到了那个这些天来一直回荡在脑子里的声音，那一定是自己的第六感在向自己预警呢，虽然洪钧仍然想不明白问题究竟出在哪里，但他已经开始懊悔，他一定是过早地得意忘形了。

他忽然意识到右边的皮特一直在等着，忙恢复了常态，转过脸来看着皮特。皮特用右手像刚才那样敲着前排座椅的靠背，微笑着看着洪钧，看来他没有从洪钧的脸上或声音中察觉到有什么不对。

“是合智集团的总裁助理赵先生，说他们的陈总裁突然有急事去了香港，明天不能参加咱们的仪式了，他们希望把明天的活动推迟。”洪钧尽量平淡地说，想让皮特不要太感到意外和震惊。

皮特怔住了，右手的手指也停住了敲打，眼睛和嘴巴都张大了，看着洪钧，足有半分钟之后才说话：“呃哦，坏消息。合智集团的头号人物能来吗？陈只是二号人物嘛。合同能马上签吗？”

洪钧的脑子里很乱，但还是对皮特解释道：“看来合智集团的徐董事长已经让陈总裁全权负责这个项目，我们只能和陈总裁打交道。赵在电话里没有提到合同，我也没有问，我觉得合同的签署、你和陈总裁的会面还有新闻发布会都要推迟了。”

“我明白了，”皮特的目光看着车窗外的天空，喃喃地说，“看来刚才我在天上和陈总裁擦肩而过了，如果他是真的飞去了香港。嗯，你打算怎么办？”

洪钧咬着嘴唇说：“得先弄清楚究竟是怎么回事。现在就是要搜集各种信息，从各个渠道来了解内部消息，争取拼出一幅完整的画来。”

皮特没有看洪钧，嘴里挤出一句话：“我希望你能尽快搞清楚是怎么回事。”洪钧望着皮特的侧影，不知道是因为车里的空调太强还是别的什么原因，他开始感觉有些冷。

第二章

赵平凡和洪钧通完电话，抬起头，看着在他办公室里站着的几个人说：“好了，我已经通知ICE公司了。从现在开始，啊，咱们必须统一口径，他们一定会私下和你们联系，急着想打听究竟是怎么回事。我刚才向你们交待的，什么是不能说的，什么是能说的，能说的应该怎么说，啊，都清楚了吗？”

几个人都连忙点着头，房间里响起他们各自答应的声音：“清楚了”、“好”、“OK”，一片此起彼伏。

赵平凡便接着说，语气更重了些：“以前你们和ICE的人，包括和他们的洪总，啊，还有那个销售经理小谭，有的联系多些，有的关系近些，都是过去的事了，啊，无所谓。但是，从现在开始，他们从咱们合智的人嘴里只能听到一种说法。”

有人问了一句：“要不要和下面的一些人也都打一下招呼？万一小谭去问我的信息中心底下的人呢？”

赵平凡开始有些不耐烦，他皱起了眉头，说：“我就猜到你们可能会这么想。除了这间屋子里你们这几个人以外，啊，其他人都不能知道。你去向他们打什么招呼？啊？他们什么都不知道，小谭去问他们，他们正好回答什么都不知道。懂不懂？”

看看似乎不会有人再想说什么，当然主要是因为赵平凡自己不想说什么了，他摆手让这帮人离开了自己的办公室。等到办公室的门轻轻地但是严实地掩上了，赵平凡禁不住用脚蹬了一下地板，让转椅带着自己原地转了一个圈，他有些兴奋，更有一种成就感，他感觉自己就像是指挥所里的统帅，刚刚下达了总攻的指令，一场精心策划的大戏，开演了。

赵平凡努力让自己的心情平静下来，然后又拿起了电话，他现在的任务就是连着打几个电话。

俞威左手的手腕勾着沉沉的电脑包，手指间捏着一张入境卡，右手握着笔在入境卡上歪七扭八地填着，两只脚还轮换着把放在地上的提包踢着往前挪。就在他以这种持重悬臂的姿势正忙着的时候，兜里的手机连震带响地闹了起来。俞威嘴里咕哝着骂了一声，把右手的笔挪到左手，用右手来掏左侧裤兜里的手机，手机还没掏出来呢，笔却忽然从左手的指缝滑到了地上，黑色的笔身重重地摔在地面上，发出清脆

响亮的声音，摔得笔帽从笔身上甩出去，在几米开外的地面上转圈儿。俞威更恼了，干脆把左手的电脑包和没填完的入境卡都扔在提包的旁边，一边掏手机，一边走过去把笔捡起来。他按了手机的通话键，就把手机夹在左耳和左边肩膀之间，两只手摆弄着他心爱的万宝龙签字笔查看着，嘴上粗声大嗓地说：“喂，我是俞威，哪位啊？”

手机里传来熟悉的声音：“老俞，我是平凡啊，到香港了吗？”

俞威的脸上立刻堆起了笑容，好像电话那边的赵平凡能看见他的表情似的，忙说：“刚下飞机，这不正排队过海关呢嘛。”

赵平凡的声音里带着一股喜气，甚至有些幸灾乐祸：“哦。啊，我已经给ICE的洪钧打了电话，告诉他明天签不成合同了。他好像刚接到他老板，这会儿大概正向他老板解释呢吧。”

俞威现在根本不关心洪钧在做什么，赵平凡这个纯粹是报喜邀功的电话没给他带来任何有价值的信息，他现在觉得比刚才更烦了，可他不会让赵平凡察觉出一丝一毫，而是敷衍着：“是吗？那好啊。”俞威停了一下，接着问：“他们知道陈总是来香港和我们签合同的吗？”

赵平凡的口气不像刚才那样兴致盎然了：“现在应该还不知道，不过我想洪钧很快就会知道我们陈总是和你们谈合同去了。”

俞威听到赵平凡特意说的是“谈”合同而不是“签”合同，似乎在有意提醒俞威：别得意，你们还没拿到合同呢。俞威脸上露出一丝不易察觉的微笑，他没有理会赵平凡的忸怩作态，而是顺着自己的思路，希望尽快结束这次通话，他说：“那好，有什么情况咱们随时沟通。”

赵平凡那边似乎没有尽兴，“哦”了一声，停了一下，又说：“好的啊，我还要给陈总打个电话呢，先挂了啊。”

俞威抬眼看了一下旁边排着的那条队，看到马上该轮到陈总办入境手续了，俞威赶紧在赵平凡即将挂上电话之前冲着手机说：“喂，老赵，老赵，要不你过几分钟再打，陈总正要过海关呢。”

俞威听到赵平凡连声说：“好的好的。”就挂断了手机，他注意到赵平凡最后的语调中流露出一丝感激。

轮到俞威办理入境手续了。他把港澳通行证、入境卡和往返机票放到柜台上，看着柜台里面的工作人员把这些证件收了进去。他无聊之中四下张望，最后把眼睛落在了柜台里坐着的人的胸牌上，发现这个工作人员叫Jacky，他心想：香港人真逗，成龙叫Jacky，就都跟着也管

自己叫Jacky？想到这里，又抬眼仔细地看了一下胸牌的主人，俞威一下子情不自禁地笑了起来，那是一个瘦小枯干的男人，稀疏的头发倒向一边。冷不防Jacky忽然抬头看了一眼俞威，俞威立刻止住笑，正容以对。其实Jacky只是对照着又看了一下俞威证件上的照片，就低下头去了。俞威不再胡思乱想，他看到陈总已经办好手续向行李提取处走了过去，他开始着急了。

终于，柜台里的Jacky站了起来，俞威伸手去接证件，却发现Jacky的手里并没有拿着自己的证件。俞威正在诧异，Jacky说话了，典型的香港普通话："这位先生请你先在这边站一下，你要多等一下。"

俞威下意识地按Jacky手指的方向挪到了一边，看见Jacky已经在挥手招呼下一名旅客来办手续，把自己晾在一旁了，他才反应过来，立刻急了，冲Jacky说："喂，怎么回事？有什么问题啊？"

Jacky一边接过下一名旅客递上来的证件，一边回答："没什么事情，只是你要多等一下。"

俞威更急了，可又不能发作，只好忍着，眼睁睁地看着后面的几个人陆续办好手续走了过去。

又过了难熬的几分钟，一个从肩章上看得出来级别高些的人走了过来，对Jacky嘀咕了几句，然后离开了。Jacky又站了起来，这次他手里拿着俞威的证件并递了过来，微笑着说："对不起，让你久等了，可以了。"

俞威接过证件翻看着，问道："怎么回事？"

Jacky仍然微笑着说："有人和你的名字一样，我们需要仔细查一下。"

俞威愣了一下，和自己重名，哪有这么巧？他忽然明白了，大声对Jacky说："喂，你们是查的英文吧？我的这两个中国字，没几个重名的啊，你们查英文，那不连什么'于卫'、'余伟'全都成了我的重名啦？"

Jacky收起了笑容，公事公办地说："已经查好了，没有问题，你可以过去了。"说完就坐下，开始办理下一名旅客的手续。俞威气哼哼地拖着电脑包和提包向外走，从柜台前面绕到柜台的侧面时，冷不丁地对Jacky说："好好学学普通话，大家都是中国人啦。"

Jacky腾地一下蹦了起来，转身正要对俞威说什么，俞威已经头也不

回地大步走了过去。

俞威没有托运的行李，他直接走过等着提取行李的人围着的那一条条传送带，没有看到陈总，心想陈总一定已经出去了。俞威更加快步向外走，终于在门口看到了陈总，陈总正和围在身旁的几个人说话，看来是在等他。

陈总瞥见俞威走了过来，就停住了交谈向这边看，其他几个人也都意识到了，顺着陈总注视的方向看过来。俞威人高马大的，上身穿一件米黄色的T恤衫，下面是条宽松的棕色全棉的休闲裤，脚上是CLARK牌子的休闲皮鞋，衣服的颜色衬得他本来就不白的肤色更黑了些，加上他大步赶上来弄得一头汗，好像刚在球场上打完十八个洞的样子。等俞威走到眼前，陈总首先介绍说："这位是俞总，科曼公司的销售总监，我这次就是来和他们在香港谈个合同。这位是薛总，我们合智香港的老总，这位是老吴，这位是黄生，这位是阿峰。"

俞威满面热情但却是机械地逐个和陈总旁边的这些生面孔握手，在心里暗暗地抓着每个人的特征，努力地用这种办法在一瞬间把他们记在心里。

陈总等大家握完了手，冲着俞威说："小俞啊，他们过来接我，我们去合智的办公室办些事，就不和你一道进市区了。咱们晚上见吧。"

俞威稍微有些意外，他以为陈总会和他一起直接去酒店呢，但他马上答应着："没问题，好的好的。您不用管我，我自己安排。晚上我在酒店等您。"他又和其他几个人互相挥着手告别，嘴上还嘱咐着："替我照顾好陈总啊，别让陈总一下飞机就这么忙啊。"

当他确信他们中不会有任何一个再回头的时候，才把举在半空中的手放了下来。俞威忽然觉得自己最后说的那句话太夸张了，夸张到了可笑的地步，好像自己和陈总的关系比人家和陈总的关系还要亲密无间。做销售的确常常需要自作多情的，很多人面对客户都不说"你们公司如何如何"，而是说"咱们公司如何如何"，但俞威没想到自己居然和初级水平的销售是一个层次的，他自嘲地笑了，摇了摇头，自言自语地说了一句："有点儿过了。"然后，他拎起提包，向机场快线的自动售票机走去。

俞威坐在机场快线的车厢里，下意识地把包里的笔记本电脑拿出来，但还没有打开，就又放了回去，因为他忽然意识到从机场到中环不过二十多分钟，难道他离开了电脑就连这二十多分钟都熬不过去？！职业病啊！俞威在心里叹了一声。他干脆闭上眼睛，想养养神，整理一

下晚上谈判的思路。他没想到，首先蹦到他脑子里的，居然是洪钧。这也难怪，俞威第一次坐机场快线从赤腊角机场进市区，就是和洪钧同行。

转眼快三年了，一切好像都没变，一切又好像都一去不复返了。一样的季节，一样的天气，窗外的景色似乎也一样，一样的车厢，就连刚走过去的穿着漂亮制服的服务小姐好像都是同一个女孩儿……

……俞威愣愣地看着窗外，洪钧正兴趣十足地摆弄着前排座椅背后的小电视，最后停在了一个正播广告的频道上。

洪钧用胳膊肘碰了一下俞威："嘿，别装忧郁了啊。梁朝伟刚过去。"

俞威一听便转过头，向车厢前部的方向张望，又调头向后，问道："哪儿呢？他能也坐这个？"

洪钧笑了，看着小小的电视屏幕说："他跳车了，连他都受不了您那忧郁的样子。"

俞威嘴里骂了一句，把身子坐正了，闭上眼睛，像是在问洪钧，又像是在问自己，说了一句："这公司也够有病的，明明知道咱俩肯定都要走的人了，还让咱俩跑香港开这破会。"

洪钧没好气地说："废话，你也不想想，这公司除了咱俩还有能开会的人吗？让reception来？让cashier来？是来玩儿啊还是来选美啊？"

俞威眼睛仍然闭着，可嘴上笑出了声："让她们来，选丑还差不多。"

洪钧也笑了："没准儿就是因为公司有这么二位人才，别人才都熬不下去逃了。哎，真是啊，这么一想就全想明白了，reception难看，你说这客户还能愿意来吗？cashier难看，这客户还能愿意来付款吗？这生意没法儿火。"

俞威止住了笑，还是闭着眼睛："我才不操那心呢，爱火不火。"

洪钧埋怨了一句："就是，来歇两天，买点儿东西，不是挺好吗？你玩儿什么深沉啊？"

俞威晃着脑袋："不是这个。"就不再出声了。洪钧也不理他，接着看电视。

俞威忽然睁开眼，猛地坐直身子，转过身盯着洪钧，洪钧吓了一跳，

冲着俞威骂道："你有病啊？！"

俞威当没听见，脸上笑着说："哎，你看我这主意怎么样？咱俩一块去科曼公司，他们要么把咱俩都要了，要么一个也别想要。"

洪钧想了想，撇了撇嘴说："恐怕不现实吧？就算人家真是想一下子招两个sales，就算人家对咱们两个都满意，你这么一要求，不把人家吓死？谁愿意自己手底下有两个是铁哥们儿的？再说，科曼是一帮香港人当头儿，我不想去。"

俞威的眼神黯淡了下来，身子慢慢地回到靠背上，又把头转向了窗外。

洪钧又拿胳膊碰了一下俞威，接着说："我还是想去ICE，我不是告诉过你我的原则吗？要么，老板是真说中国话的，要么，老板是真不说中国话的。"。

俞威转过头，哭丧着脸说："可我的英语不行啊，碰上真不说中国话的，我跟他说什么呀？"

洪钧似乎意识到了什么，他开始明白俞威一直心神不定的原因了。洪钧看着俞威，一字一句地说："我看呀，你就去科曼，我去ICE，你是不是担心到时候咱俩打起来？这有什么可担心的？各为其主，但咱们照样是哥们儿。诸葛亮和司马懿还是朋友呢，管鲍之交，懂不懂？"说完，洪钧又无忧无虑地看上电视了。

俞威可一点儿都没轻松起来，他根本顾不上追究诸葛亮到底什么时候和司马懿成了朋友，也不想搞清楚姓管的和姓鲍的又是怎么回事，而是忙着凑过来，顺着洪钧的话头说："那孙权后来还把关羽给杀了呢？当初他们可一块儿打曹操来着。"

洪钧觉得又好气又好笑，用手指着俞威的鼻子说："你要是担心咱们将来做不成朋友，我可以保证，不在一家公司做，照样是朋友。你要是担心咱俩将来打起来谁输谁赢，我可没办法说，肯定是有输有赢，那么多项目呢，还不够咱们分的？"

俞威立刻说："哎，要不咱们这样，来个君子协定，退避三舍。"

洪钧乐了："怎么退避三舍？你退三十里？还是我退三十里？还是一起都退三十里？那倒省事儿，谁也碰不着谁了。"

俞威没笑，他认真地说："你听我说，这么着，你和我碰上的头三个

项目，每个项目谁先去见了客户，另一个人就不争这个项目了，谁先到谁先得。三个项目以后就没这规定了，以后即使我一直做的项目，你也可以插进来把它抢过去。”

洪钧痛痛快快地说：“行，没问题。反正你眼勤腿勤，肯定你先找到的项目多，我都不去抢。”

俞威满意地在座椅上舒舒服服地调整着姿势，这下他踏实了。忽然他又像想起了什么，刚要对洪钧再叮嘱一句，车厢里的音响响了起来，原来是在轮流用三种语言广播，青衣站到了。俞威听着广播里传出的女子清晰柔和的声音，他忽然大声冲洪钧喊着：“她们怎么这样？！怎么把英语放在中国话前面？！先用鸟语也就算了，然后应该是用普通话，怎么能是英语呢？”

洪钧注意听了一下，不以为然地说：“那是你没听清，她们是三种语言轮着播的，转着圈儿，你怎么能分清谁先谁后？我就觉得是普通话在前面，然后是广东话，最后是英语。”……

……车厢里的音响又响了起来，青衣站到了，俞威回过神来，看看四周，空空的，哪有洪钧的影子。他又仔细听了一下广播里那女性柔和的声音，他也糊涂了，是英语在前还是普通话在前呢？分不清了。俞威不禁笑了一下。洪钧呢？洪钧现在正做什么？恐怕正像热锅上的蚂蚁在办公室里转呢吧。俞威又一想，不会，洪钧办公室里的主人现在应该是他的那个英国老板，洪钧现在应该正站着不动，挨骂呢吧，他英语好，肯定能一字不差地把骂他的话听进心里。哈哈，俞威咧着嘴，大声地笑了起来。

洪钧在前面引领着，皮特跟在后面，两人进了公司。坐在前台里的简马上站了起来，皮特微笑着向她打招呼。洪钧的办公室在最里面，他俩顺着两列隔断之间的过道，穿过外面开放式的办公区。洪钧不时得停下来等一下皮特，因为皮特在向办公室里的员工逐一问候，即使有的正在打着电话，皮特也会去拍一下肩膀做个鬼脸。皮特可以叫出每个员工的名字，这让洪钧不得不佩服，因为他很清楚，老外记中国人短短的名字一点不比中国人记老外长长的名字来得容易，即使有些员工有英文名字。

到了自己的办公室门口，洪钧推开门，把皮特先让了进去。洪钧伸手邀请皮特坐他的大班台后面的高背皮椅，皮特摇了摇头，将西装随手搭在沙发上，把大班台前面的两把普通办公椅的一把往外拉了拉，坐了下来。洪钧只好走过去坐在自己的皮椅上。

简跟了进来，问皮特想喝点什么。皮特笑容可掬地对简说："这是北京，我喝茶，谢谢。"

简又走到洪钧的桌旁伸手来拿洪钧的茶杯，洪钧摆了摆手，简转身走到门口，正好小丁提着皮特的行李进来。皮特嘴上说着谢谢，接过小丁双手递过来的电脑包，取出笔记本电脑，开了机，自己忙了起来。

洪钧坐在自己的椅子上，一点都不自在。他不能像平时那样向后仰着舒舒服服地靠在椅背上，而是身子前倾，屁股只坐了椅子的前半部，虽然两个胳膊肘放在大班台上，可也不能把全身重量压上去，还是得靠腰部的力量把上身挺着。洪钧看到皮特没有要和自己讨论什么的意思，觉得这么坐着实在别扭，所以只随意地摆弄了几下电脑，便站起来对皮特说了声失陪，皮特摆了下手，洪钧便走到门口，一拉门，把正端着茶具要敲门的简吓了一跳。

洪钧走到大厦的电梯间，拿出手机拨了销售经理小谭的号码，叫着小谭的英文名字："喂，David，一直等你电话呢，有什么消息？"

手机里传出小谭急切的声音："Jim，现在还不很清楚，可是感觉不好。陈总的确是去了香港，中午的飞机走的。赵平凡那儿什么也不肯多说。"

"你不要再找他了，他不会告诉咱们什么的。你要从其他的channel尽可能打听，关键是要搞清楚，陈总去香港，究竟是有其他紧急的事情，还是和咱们的case有关。"洪钧尽力克制着，不让自己的焦虑流露出来。

小谭显得有些慌乱地说："Jim，我说感觉不好，就是因为我感觉合智的人全都怪怪的，如果陈总真是有别的事急着去了香港，他们也不用对我躲躲闪闪的啊？会不会是维西尔搞的鬼啊？"

洪钧又有了那种感觉，五脏六腑好像都坠了下去，这一次连脖子到后背都感到嗖嗖的凉气。他喃喃地说："恐怕不是维西尔，维西尔中国和维西尔香港是两个实体，相互独立，没什么关系。我担心的是科曼，科曼大中国区的那帮人都在香港。釜底抽薪，也就俞威有这本事。"

洪钧挂了电话，走进公司，简和其他人都看出了洪钧脸色的异常，让在一旁不知所措。洪钧闷着头走了过去，回到自己办公室的门口，他转过头向琳达的座位看了一眼，琳达正坐在椅子上目不转睛地盯着他，洪钧的手在精致的铜门把手上停了一下，推门走了进去。

香港维多利亚湾的南岸，有一大片围海造田堆出来的庞然大物，全然是钢铁构架和玻璃幕墙的混合体，这一带就是鼎鼎大名的香港国际会展中心，见证了九七年香港回归的所有历史性时刻，据说它东面的紫荆花雕像，简直成了内地到香港的所有游客必来驻足留影之地。和国际会展中心连为一体的还有两家酒店，西面的那家就是极豪华的君悦酒店。

君悦酒店里大大小小的商务设施中，有一间能容纳二十人左右的会议室，朝北的落地窗能看到维多利亚湾的夜景和对面九龙岸边高大的霓虹灯广告牌，只是现在落地窗被厚厚的帷幔严严实实地遮挡住了，会议室里的人谁也没有心思看外面的风景。

诺大的会议室空空荡荡的，巨大的长条型会议桌两旁，分别只坐了三个人。俞威穿着非常正式的蓝黑色西装，白色牛津纺的衬衫，系着一条鲜艳的红底条纹领带，还特意在衬衫的袖口上配了显眼的镀金纽扣。俞威在心里暗算过，这一身行头，就花了他一万多块钱，对了，还没有包括他左手腕上的瑞士帝舵手表，不然就得加倍了。俞威的左边，坐着他的老板，科曼公司大中国区的总经理，托尼•蔡。托尼是香港人，瘦瘦的，是在香港人中少见的高个子，只是太瘦了，尤其是骨架太窄小，所有的衣服穿在他身上都让人担心会随时从肩膀上滑落下来。托尼的左边，是个瘦小的女孩子，是他的助理。

托尼和俞威都笑容可掬地望着桌子另一边的陈总、老吴和黄生，心里却是各怀心思。俞威一走进这间会议室，就在心里骂托尼这帮人根本没脑子。这房间太大了，桌子也太大了，让人产生强烈的距离感，两边的人一坐过去，不自觉地就会变成了两军对垒，长条桌就像一条鸿沟，一丝一毫的亲切气氛都没有了。像这种双方各自只有三个人的高层会晤，一定要找一间小会议室，哪怕显得拥挤局促些都没关系，最好是围着一张圆桌，或者也可以是那种成直角摆放的沙发，中间放一张轻巧的茶几就好，这样就能营造出像一家人一样的亲热气氛。

托尼琢磨的却是陈总。陈总是房间里唯一没有穿正装的人，实际上还是他下午飞来香港时穿的那身，根本没换。浅蓝色的衬衫，袖子挽到肘部，没系领带，下面好像是条咔叽布的裤子，应该不会是牛仔裤吧？托尼在想。陈总的个子比俞威和托尼都矮一些，当然他旁边一左一右坐着的两个就更矮了。托尼本来安排的不是在这里谈合同，科曼公司就在湾仔，而且就在君悦酒店对面、港湾道上的瑞安中心里面，可是陈总不同意去科曼公司的会议室，他要求在酒店谈，因为这是第三方的地方。

刚见面时的客套寒喧已经过去，实际上，现在会议室里的气氛几乎可

以用一个“僵”字来形容。

陈总沉默了一会儿，觉得再不说话就是不礼貌了，才淡淡地说：“蔡先生刚才说你们这边又有些新情况，有些新东西要提一下，那不妨请蔡先生说说看，我先听一下。”

托尼拿起桌上的玻璃杯，喝了一口里面的冰水，咽了下去。俞威从侧面可以清晰地看见托尼突出的喉结先是提了起来又落了下去，俞威好像都听到了这口水落进托尼肚子里的声音。他低头看着自己面前的记事本，不敢去看对面的陈总他们，他相信他们一定也看到了托尼的喉结运动，如果目光对视，很可能都会禁不住笑出来。

托尼开始说话了：“好，我把这边的想法和陈总讲一下。双方的诚意都是不用说的啦，双方的重视也不用说的啦。我老板也很重视，要求我一定把科曼公司的诚意向陈总转达到。”

别说陈总会不耐烦，连俞威都听得有些不耐烦了，他忽然想起了周星驰的《大话西游》里面唠叨个没完的唐僧。

托尼似乎根本没有在意对方的反应，接着说：“总部也做了很大的努力，我们也把合智这个case的重要性一再和总部讲了，但是科曼毕竟是家global company，有它一直的做法。总部已经批准了我们申请的优惠折扣，这个合同的价格是没得变的了，但是这个付款，总部是要求在我们把软件给你们后，你们一次就都付过来。还有，以后每年的服务费用不可以打折的，以前俞威和你们讲时可能讲过可以打折，那是他自己搞错的啦。”

俞威更不敢抬头看陈总了，但他可以想象出陈总听了以后的样子。托尼怎么能这么说话呢？！而且这两条也不能一下子都说出来啊，要先只说一条，另一条要等陈总提出他们一方的要求时再掏出来嘛。

陈总听完托尼的话，把手中的笔放在了翻开的记事本上，胳膊离开了桌子，身体往后仰，靠在了椅背上。他显然压了压自己的情绪，尽可能客气地对托尼说：“蔡先生，俞威对我讲的，我都理解成是你们科曼公司对我讲的。我在北京的时候你们对我讲的，我都不会再和你们谈，因为已经谈定了。我来香港，是想听我们提的那几条你们说还在考虑的，最后考虑得怎么样了。”

托尼的嗓子好像更干了，他硬着头皮，说：“陈总，请你理解一下我们，我们一直在很努力，总部也尽了全力。”

陈总把双手放到脑后，托着脑袋，言语中简直带有些轻蔑了：“蔡先生，我已经讲过了，项目的预算是一次审批、分步到位的，我还没拿到全部的钱，怎么可能一笔付给你？我们的项目经费是一次性的，以后每年的服务费用我们只好从自己日常的管理费用里面出，经费有限，所以你们必须把服务费打折，否则我们接受不了。这些是已经谈定的事，如果你们当初不答应这些，我根本不会来香港。你刚才说，申请的优惠折扣总部已经批了，你要讲清楚，你们申请的是不是就是我们要求的，是不是我说的那个数，如果不是，你们总部批不批对我们没有意义。”

托尼好像被一只无形的手掐着脖子，他的声音像是被挤出来的：“总部批准了，一百七十万美元，科曼以前从来没有给过这么大的折扣。”

陈总真火了，他上身朝桌子压过来，冲着托尼说：“一百七十万？一百七十万我就和ICE签了，我干嘛大老远跑到香港来？”

托尼反而镇静下来了，之前他一直不知道陈总究竟会如何反应，是他脑子里对陈总将如何反应的各种猜测把他自己吓得够呛。现在好了，不用猜了，原来陈总是这样反应的。托尼按照和俞威事先商量好的，使出了他的杀手锏。他把桌上放着的签字笔拿起来，插到西装里面左侧的内兜里，双手缓缓地把摊在桌上的记事本合了起来，对仍然盯着自己的陈总说：“陈总啊，我完全理解，双方都非常想合作，这个case对我们都很重要，肯定还有很多detail要谈的。我看这样，今天我们先谈到这里，陈总今天很辛苦，先休息，我们明天，明天上午或者下午再谈也可以嘛。”

陈总笑了，扭转头分别向两侧坐着的人看了一眼，说：“怎么样？不出我所料吧？”旁边的老吴和黄生都赶紧欠着身子，也都陪着笑了起来。

陈总根本不看托尼，而是看着俞威，两眼放光一般地说：“小俞啊，我们估计到了这种情况。双方都希望合作，我们在北京也谈得不错，所以我这次来香港，也是有诚意的。但看起来你们总部的确对我们、对中国市场还不太了解，可能也不太重视，对你们这些在一线做项目的支持力度也不够。这次可能只能是个遗憾啦，我看明天也不必再谈了，我争取一早就回去。等一下我给赵平凡打个电话，让他和徐董事长说一下，如果明天我赶不及，他就请徐董事长见一下ICE公司的人，把合作的事定下来。”说完，陈总把笔插在记事本里专门放笔的小袋子里，用更悠闲自得的姿态把记事本合上，往左边推了一下，示意左边的黄生替他把记事本收好，然后站了起来。

会议室的空气好像完全凝固住了，托尼呆呆地坐在椅子里，好像他刚才举起来的杀手锏掉下来砸在了自己头上。他左边的助理张着嘴，不知所措。倒是俞威最先反应过来，他跳起来，绕着长长的桌子，快步走向门口去拦住陈总。

俞威走到陈总面前，横在他和会议室的大门中间，陈总正好伸出手来要和俞威告别，俞威双手抓住陈总的右手，又摇又晃，把陈总抬起的手又拉回到自然下垂的位置，嘴里拖着长音说："陈总，陈总，别呀。都可以谈，都可以谈嘛。大老远来香港一趟，总不能空手而归呀。"

俞威最后这句话刚一出口他就后悔了。果然，陈总甩开俞威的两只手，正色说道："怎么是空手？我很有收获嘛，我总算认识了一家公司，我总算拿定了一个主意！"

托尼也已经反应了过来，他站起身，但没有走过来，而是原地站在桌旁说："陈总，不要生气。都还可以谈，我们是非常愿意谈的，我们是一定要谈成的。"

俞威简直是推着搡着把陈总又送回到了刚才的座位旁边，但陈总坚持不坐下，而是双手撑着桌面，对托尼说："说说吧，怎么谈？"

托尼忙不迭地说："好好谈，好好谈。这样，我们现在马上给headquarters打电话，打电话，请他们批准。"

陈总抬起左手看了一眼表，嘲讽地说："现在美国几点？你们老板起来了吗？"

托尼的脸红了，嘴上嘟囔着："找得到的，找得到的。"陈总这才坐下。

托尼和俞威前后脚走了出来，那个助理也战战兢兢地跟着，托尼转头对她吼着："你出来干什么？！回去！照顾客人。"助理又战战兢兢地缩了回去。

走出很远，托尼确信没人再能听到他们的谈话，便转过身来，左手叉着腰，右手摊出来冲着俞威嚷道："我就说过不要play game的吧？人家翻了脸，我们怎么办？总部都批了嘛，直接答应他们，把合同签了嘛。"

俞威强压住心里的怒气，脸上堆着笑解释说："Tony，是你首先问我可不可以试一下把价格抬高一些的。他们已经把和ICE签合同的事推

了，没有退路了，咱们当然可以试试看，陈总来了香港就一定要签了合同才回去，咱们主动啊，他拖不起的。”

托尼不耐烦地摆着手：“不要再玩啦，不能再take risk，马上答应他们，签合同。”

俞威有点急了：“Tony，要么刚才一见面就签合同，开开心心的。既然现在已经不愉快了，就应该坚持一下，看谁能沉得住气。陈总没有退路的，他不可能回去找ICE的，他怕丢面子，而且ICE的洪钧要是知道了这些，也会抬高价格，陈总心里肯定明白。”

托尼已经不能正常地思考了，他斜着眼睛，瞥着俞威说：“你这么有把握，刚才为什么要拦住他？让他走好啦。”

俞威真是感到哭笑不得，他长舒了一口气说：“Tony，刚才他走了，就彻底翻脸了，他一定会去和ICE签的，不管ICE抬高多少价格。咱们现在进去，就说大老板正在飞机上，从波士顿飞洛杉矶什么的，联系不到，但咱们这次保证不会再有问题，明天一早签合同。到了明天早上，咱们就说都批准了，只是以后每年的服务费用不能打折，大的都答应他们，但留这个便宜在咱们手里，陈总没办法，也只能同意，给自己一个台阶下了，咱们总算不白折腾这一下。”

托尼摇着头，已经抬腿往会议室走，嘴上说着：“不要再玩了，我不敢再trust你了，都是bad idea。我进去就全部答应他们，赶快签合同就好。”

俞威的脑袋嗡嗡的，他真想把前面走着的托尼一脚踹飞，又怕弄坏了自己的Brooks Brothers的高级皮鞋，他把脖子上勒着的领带松了松，跟在后面。到了会议室的门口，俞威没有像平时那样抢上一步替托尼开门，托尼也根本顾不上这些，他径直推开门，在门打开的一霎那，他满脸立刻堆上了一层厚厚的笑容。

第三章

俞威自己都搞不清楚是如何从会议室回到酒店楼上自己的房间的，他也记不起来刚才是如何签的合同、如何与陈总他们热情告别，更不愿意再去想分手时托尼的那副嘴脸。他一进房间，就把自己几乎扒了个精光，把上上下下、里里外外那一万多块钱的行头扔得房间里到处都是，身上就剩一条CK牌子的内裤。他仰面躺在硕大的床上，两臂张开，两条腿的膝盖以下在床沿外面耷拉着，就像一个下面被截短的“大”字。他从来没这么窝囊过，而此刻恰恰原本应该是他最风光最得意的时候。做得多么精彩漂亮的一个项目，没想到本应该是最高潮的尾声，却是如此的失败和狼狈。俞威感觉浑身火辣辣的，尤其是脸上，好像刚被人狠狠地扇了两个耳光，俞威想，右边的一下是陈总扇的，左边的一下是那个托尼扇的。

忽然，房间里有什么声音，开始时很微弱，但越来越大了起来，俞威回过神来，他听出是手机响了。他滑到地毯上，分辨着声音的来源，因为他也记不起来刚才把手机塞在哪件衣服的兜里，又把衣服扔在哪儿了。他爬向门口，忽然发现在松软的地毯上爬行原来是这么舒服，他真想这样一直爬下去。到了门边，他抓过地毯上的西装上衣，从里面翻出叫声越来越大的手机，看了一眼来电号码，按了接听键：“喂，是我。”

“老俞，我老范啊，忙呢吧？是不是正‘请勿打扰’呐？哈哈。”

俞威坐在地毯上，靠着墙壁，没好气地说：“扯淡。刚回房间，陈总他们刚走。”

“签了吧？肯定没问题的，恭喜恭喜，我给你庆祝庆祝。”

俞威硬邦邦地说：“没什么好庆祝的。你在哪儿？”

“我在大堂啊，就在楼下。这会儿还早，出去转转吧。”

俞威想起来了，他几乎把和老范的约定忘得一干二净，这个老范就是泛舟系统集成公司的老板范宇宙，主要经销UNIX系统的服务器，和俞威在合智项目上一直合作，今天也从北京飞来香港了，说好晚上聚聚的。俞威一边撑着站起身来，一边回答：“真忘了，晕头转向的。你等我一会儿，我这就下来。”

俞威便穿上一身休闲舒适的衣服，坐电梯下了楼。出了电梯，他往大堂看去，大堂里虽不能说熙熙攘攘，可也有不少人，但俞威仍然一眼

就看到了范宇宙，他和大堂里的所有东西都太不协调了。大堂里有四根又高又粗的圆柱，都是黑底白纹的大理石表面，很是气派，圆柱靠近地面的部分是一圈底座，范宇宙就靠在最远处那根圆柱的底座上。他个子不高，但很壮实，上身的宽度和胸背的厚度简直相差无几，大大的脑袋，短粗的脖子，剃着方方正正的平头，活像一个刚被锻打得敦敦实实的钢锭。范宇宙穿着一件宽大的套头衫，下摆垂在裤子外面，显得上身很长腿很短，下面穿着皱皱巴巴的宽大裤子，脚上是一双凉鞋，他双手背在身后靠在柱子上，左脚撑在地上，右腿向后弯起来，右脚底蹬在柱子上，大脑袋转着，眼睛扫着大堂里过往的人，因为过往的人也都不由自主地要多看他几眼。俞威心里暗笑："这老范，门童居然放他这样的进来了。"

俞威走到范宇宙前面不远，范宇宙也看见了俞威，便离开柱子迎了过来。范宇宙笑着先开了口："老俞，这地方我呆着不自在，咱们先出去上了车再说去哪儿。"俞威答应着，把胳膊搭在范宇宙的肩膀上，向外走去，他忽然感觉到旁边的人都在看着他俩，猛地意识到两个男的这么亲密的确有些扎眼，便把胳膊收了回来，和范宇宙也稍微拉开了些距离，范宇宙好像根本没有觉察到俞威的这些举动。

上了的士，范宇宙赶紧问："去哪儿？九龙？"

俞威懒洋洋地说："懒得折腾，还得过隧道，就在港岛这边吧。"

范宇宙马上告诉司机："去铜锣湾。"

车子动了，范宇宙看着俞威说："怎么样？累坏了吧？这么大的合同，再累也值啊。单子多大？"

俞威更加感觉浑身像散了架一样，有气无力地说："不大，一百五十万美元。"

范宇宙怔了一下："不是说应该能到一百七十万美元吗？"又马上接着说："噢，这也已经够大的了，都超过一千两百万人民币了，不错不错。"

俞威一听就来了气："要依着我，本来能签得更大……"但他又停住了，他不想把刚才发生的事讲给范宇宙听。本来计划好的在最后时刻摊牌，逼陈总让步，结果托尼却在和陈总的心理战中一败涂地，什么便宜都没赚到，回过头来反而把俞威说得狗血淋头，这不是什么露脸的事，还是不说为好。

范宇宙也不再问，话题一转："看你累得够呛，找个地方给你捏捏吧。"

车开到铜锣湾，在一条挂满霓虹灯的巷子中间停了下来。范宇宙付了车费，和俞威走进一家康乐中心。一个女人迎上前来招呼，范宇宙对俞威建议："先来'素'的吧？找俩手艺不错的男师傅给咱们好好捏捏，咱们还能聊聊。"

见俞威点头同意，范宇宙便把这意思对那女人说了，那女人连忙把他俩送到男宾部的门口。两个人草草洗了淋浴，便让男服务生带他们进了一间按摩室，里面放着两间按摩床。一个男服务生送进来茶水，后面就进来了两个男的按摩师，他们刚开口说老板晚上好，范宇宙就说："老家哪儿的？江苏的吧？"

其中一个哈着腰说："老板眼力真好，我们是从江苏来的，扬州的，我来得早，他刚来，是我老乡。"

范宇宙让俞威趴到靠里面的床上，自己往离门近的床上趴着，让方才答话的年纪稍长的给俞威做，让年轻些的给自己按摩，一边说："这年头到哪儿都一样，在国内，猜卡拉OK的小姐，不是四川的就是河南的，八九不离十，搓澡的按摩的师傅，一猜扬州的也差不多。没想到在香港也这样。"

按摩师傅各就各位，年长的说："老板，那可不一样，扬州真有手艺的师傅都出来了，内地的都是假冒的多了。"

范宇宙还没吱声，旁边床上的俞威已经笑了出来："这儿还有人才外流呐？"又止住笑，接着说："香港有什么好？！都往这儿跑！"

两个师傅见俞威变了脸，便都不再说话，闷着头开始做上了。

范宇宙闭着眼，怕俞威睡着了，紧着和俞威说话："老俞，这项目也是够不容易的，当初我还真以为咱们没戏了呢。"

俞威声音不大，幽幽地说："没有一定能赢的项目，也没有肯定没戏的项目。有时候，别人觉得你没戏，反倒是件好事。合智这项目，赢就赢在让别人都觉得我们没戏，ICE觉得维西尔是对手，维西尔觉得ICE是对手，都没注意我们科曼。"俞威突然叫了起来："嘿嘿，轻点儿嘿！"

年长的按摩师傅忙停下来，试探着说："哟，力气重了？看您这么壮实，还不怎么能吃力呀。"

见俞威不理他，便接着按起来，力气轻了一些。范宇宙却同时叫了起来：“我这位师傅，你得重点儿，你就把我当块铁，使劲按。我告诉你啊，别看我个儿矮，可表面积不小，不许偷懒啊。”给他做的那位年轻师傅讪讪地笑笑，手上已经加了劲。

范宇宙顺着俞威刚才的话说：“是啊，合智买了那么多跑微软Windows系统的服务器，可你们科曼的软件又最好是在UNIX机器上跑，谁都觉得合智不会选你们的。”

“那是他们只知其一，不知其二。服务器算什么，大不了再买几台UNIX的服务器呗。他们没找到合智真正想要的是什么，还以为合智就是想买软件呢。”俞威顿了一下，心思好像又回到了合智的项目上。“我不是和你说过吗？合智现在的家电业务太累，他们也想做IT，做电脑、服务、网络什么的，上次说的那个‘网中宝’，就是他们刚买过来想大做一场的东西。”

范宇宙问：“就是你上次说合智想和你们科曼合作的那个东西？”

“嗯，不是想和科曼合作，合智是看上了我们科曼的那帮代理商。当时我还不好和你说太多太细。合智现在的代理商全都是向老百姓卖家电的，不知道怎么卖专门给企业用的‘网中宝’；我们那么多代理商，代理商又都是专门向企业客户卖软件的，最适合代理他们那个‘网中宝’，他们就是看中了我们的代理商体系。那好，合作呗，他只要买我的软件，我就让我的代理商替他卖他的‘网中宝’。”俞威开始有些得意了，接着说：“软件？买谁的软件不一样？如果ICE和维西尔也有代理商，而不是只靠自己做直销的话，咱们可能就真没戏了，可谁让他们两家都没有代理商呢。”

范宇宙一副愣愣的样子，似乎没全明白，俞威最愿意看到他这种样子，因为这让他更加得意。

范宇宙翻过身来，好像还在思考，在确认了单凭自己实在思考不出个所以然之后，便问道：“你和我说了以后，我当时心里有底了，可后来听说合智要和ICE签合同了，我就又糊涂了，你还跟我打哑谜，只说不用担心，直到昨天你说你要去香港和陈总签合同，我都没明白过来。”

俞威逗着范宇宙：“你现在就明白了？我不告诉你，你还是不明白。合智和我们整个就是编了一出戏，给我们公司总部那帮老美看的，主角却是ICE，是洪钧和他老板，哈哈。”

俞威瞥了一眼范宇宙那张困惑的脸，他沉浸到了自己的杰作之中：“我们总部那帮老美，真是没法说他们。他们觉得客户买科曼的软件是天经地义的，客户不买科曼的软件说明这客户有毛病。合智钱比较紧，我们的软件也的确是贵了点儿，合智想要的折扣我和托尼都给不出来，只能请总部批准。总部牛啊，不批，他们觉得我们即使不降那么多价合智最终也得找我们买。没办法，逼着我和合智一块儿想了个主意，你总部不是不批吗？我就吓唬你，人家合智真要买别人的了，看你总部批不批？”

俞威已经顾不上观察范宇宙听懂没听懂，他起身喝了口茶接着说：“要说演员，陈总和赵平凡是自导自演，演得真好，另外还有俩主角，一个是洪钧，一个是他老板，主要是洪钧演得好，把他老板调动得也好，当然关键还是我导演得好，洪钧这小子太投入了，真以为他能赢这个项目，真以为合智请他老板来签合同呢。我告诉总部，几月几号几点，合智集团的老板要和ICE的老板正式签合同了，合同金额会是一百七十万美元，然后我说，如果你总部批准我要的折扣，我就能让合智和咱们签，让ICE空手而归。这帮老美，不见棺材不落泪，这才批准了。老范你知道吗？三十六计里头的好几计，我这一个项目就全用上了，像明修栈道暗度陈仓、隔岸观火，还有釜底抽薪。”

范宇宙张着嘴瞪着眼，听呆了，半天才嘟囔着说：“哎哟，我都听傻了。你玩儿得真厉害，真狠。”

他好像转了转念头，又说：“不过这次是不是把ICE给耍得太惨了？洪钧真把他老板请来签合同了，这下可惨了。你们俩当初还是哥们呐。”

俞威觉得有些扫兴，不以为然地应着：“又不是我耍的他，是合智陈总他们耍的他。他们想从我们这儿拿到更大的折扣，就用ICE来讨价还价，为了让我们总部相信他们真会和ICE签合同，当然得骗得洪钧把他老板请来了。”

范宇宙好像还想多打听个究竟，问：“你们俩当初那么好，怎么后来去了互相竞争的两家公司呢？现在谁都不理谁了，也别太僵了。”

俞威的脸沉了下来，说：“人在江湖，身不由己，天下没有不散的筵席。当初我和他是不错，可毕竟后来是对手了啊。他也是死心眼儿，当初我们俩说过，头几个项目尽量不争个你死我活，他先去做的项目我不去搅和，我先跟着的项目他别来掺和，可真到了项目上哪顾得上那么多，谁能分得那么清楚？刚到新公司，肯定要争取尽快签几个合

同嘛，我不管什么他的我的，有项目就做，有什么不对？”

范宇宙忙陪着笑说：“就是就是，生意人嘛，在商言商的好。”

他停了一下，像是享受着被揉捏得很舒服的感觉，其实是在脑子里把想说的话又捋了一遍，然后说：“老俞，软件合同签了，大功告成，合智也得赶紧买UNIX的机器了吧？赶紧买赶紧安装，装好硬件好装你们的软件，然后赶紧给你们付款啊。”

俞威的脸色已经平和了下来，他知道范宇宙关心的就是这个，慢条斯理地说：“我的软件定了，你的硬件合同就跑不掉了，合智肯定得新买UNIX服务器的，我不会让他们用那些运行微软系统的服务器安装我们的软件。”

范宇宙进一步试探着问：“那他们会不会从其他的公司买呢？我已经把底价什么的都告诉赵平凡了，该做的也做了，他们应该会很快定吧？”

俞威明白范宇宙说的“该做的”指的是什么，他接着安慰范宇宙：“老范，都是一样的机器，买谁的不是买？你该做的都做了，他们为什么还非要找别的公司买？我回北京就会找赵平凡，催他赶紧和你把合同签了，你把心放得踏踏实实的，你现在都可以马上订货，合同一签马上发货，硬件软件安装完了咱们一起收钱。”

范宇宙咧开大嘴，像个孩子似的笑了。正好按摩也做到钟了，两个按摩师都停了手，等范宇宙给他们签了工单便退了出去。范宇宙坐在床上，对仍然躺着的俞威说：“这我心里就有数了。老俞，怎么样？舒坦点儿没有？来‘荤’的吧，我叫领班来告诉他安排一下。”

俞威躺着伸了个懒腰说：“随你吧。不过我今天战斗力够呛，就当是陪你吧。”

范宇宙笑着说：“行行，就当陪我吧。”

说着拉开门，把领班叫了进来，对领班嘀咕了好几句，领班像是心领神会的样子，满脸堆笑爽气地说：“行，保证老板们满意，你们稍等下，女孩子会来领老板们去房间。”说完退了出去。

范宇宙坐回床边，和俞威闲扯：“明天怎么安排的？逛逛？”

俞威随口应道：“得给老婆买些化妆品，她给拉了个单子，我明天按方抓药，回去交差。”

范宇宙又问：“那能花多少时间？回去前没别的事了？”

俞威也坐了起来，整理着身上的浴衣说：“我得再来趟铜锣湾，找家银行开个账户，在香港有个账户以后有些事办起来方便些。”

范宇宙立刻问：“准备找哪家银行啊？东西准备好了吗？”

俞威漫不经心地说：“知道一家，用中国护照就可以开户，别的也没什么要准备的，开了户，存几百块钱就行了呗。”

范宇宙不动声色地建议着：“老俞，应该多存些。我记得有些银行如果你账户里有五万港币，他们就不会每年都收你的服务费，好像还有些什么VIP服务一类的。这样，老俞，明天我也没事，陪你去银行，先往你账户里面放五万港币，以后省得交服务费什么的。”

俞威没有马上回话，低着头整理浴衣上的腰带，过了一会儿才说：“也行，那谢谢啦。”说完，抬起头，还用手拍了下范宇宙宽厚的肩膀，但眼睛却避开了范宇宙看着他的目光。范宇宙心里清楚，俞威已经欣然笑纳了范宇宙为他“该做的”事。

这时门开了，门口一左一右、一前一后站着两个女孩儿，看着他俩，前面的说：“老板，咱们去房间吧。”

俞威看看这个，再看看那个，又看了眼范宇宙，范宇宙立刻明白了，他立刻横着身子从两个女孩中间穿出去，走到走廊上，冲着不远处站着的领班嚷道：“嘿，不是告诉你要丰满的吗？你怎么找来俩瘦干巴猴儿啊？！”

小谭赶到三里屯南街，推开那家爱尔兰酒吧的门的时候，已经是晚上十点多了。一进门，看见外间厅堂里的客人好像还不如酒吧的服务生多，大概因为今天是星期三而不是周末的缘故。几张厚重的木头桌凳上围坐着几个在喝酒的，一看装束就觉得像是从哪个写字楼里出来的外企白领。小谭抬头看了眼北面墙壁上画着的那幅熟悉的画，那位穿着绿色衣裙的肥肥胖胖的大婶，手里举着几大杯啤酒，咧着嘴笑着。小谭冲柜台里的服务生点了点头，算是对他们的问候的回应，就径直穿过柜台旁边的过道，向后面的里间走去。

小谭进了里间，站在过道口上四处用目光搜寻着。左前方一张木头桌子，有三个女孩儿坐在桌旁的木头长凳上，一个手里把玩着饮料杯子，一个嘴上叼着根吸管，另一个把一瓶科洛娜放到嘴边却没喝。小谭凭直觉一下子就能判断出这三个女孩子也都是写字楼里的上班族，

可能是前台、秘书或助理什么的。她们三个有一搭没一搭地说着什么，三双眼睛却都盯着一个方向。小谭顺着她们盯着的方向看过去，靠墙是一个长沙发，沙发虽然还算干净，显然已经很老旧，被无数人坐过无数次了，已经看不出布面上最初的颜色和花纹了。沙发上靠着一角坐着一个男人，三十多岁的样子，很白净，衬衫也是雪白，而且挺括得好像没有一丝折皱，他悠闲地翘着二郎腿，能一眼看见蓝黑色的西服裤子笔挺的裤线。虽然是坐着，也能看出是中等个子，身材很匀称。他的西装上衣搭在沙发上，看得出来是仔细地搭上去的，不会把西装压出任何折痕，一条领带被细致地折叠成一个平整的小方块，掖在西装口袋里。这人一只手拿着一本旅游杂志在看，另一只手搭在沙发的扶手上。沙发前面放着个当作茶几用的木头案子，案子上面放着一只诺基亚的手机，手机旁边是一个厚厚的皮夹。小谭笑了，恨不能把那三个女孩的目光都截留到自己的身上，他向这个男人走过去，站在木头案子旁边，说："老板，早来了？"

洪钧抬起头，见是小谭，便笑了笑，把杂志合上放到面前的木头案子上，拍拍沙发示意小谭坐下，说道："刚到一会儿。"

小谭坐下就说："你是看见那几个女孩儿才坐这儿的？还是她们看见你凑过来的？"

洪钧嘴上说着："哪儿？什么女孩儿？"边向周围扫视着，看见了那三个女孩。三个女孩冷不防洪钧直直地看过来，赶忙把目光转开，三个人几乎同时都开口说着什么，显得很可笑。洪钧说："哦，刚才没看见啊。"

小谭笑了："老板还是这么有吸引力啊，今天我也沾沾光。"

洪钧不搭理他的话，直接说："怎么约这么晚？你以前不是说，带着女孩儿去酒吧，就到三里屯南街，到酒吧找女孩儿带走，就去三里屯北街，你给我选这地方是什么意思？"

小谭陪着笑说："我以为你今天得陪Peter到挺晚呢。选这儿是想和你喝两杯，郁闷。"

洪钧说："Peter早自己回酒店了，他也很郁闷。怎么着？你也郁闷？也想让我给你解解闷儿？"

小谭连忙边摇头边摆手地说："不不不，没这意思。哪儿敢啊？合智出了这事，我想和你好好聊聊。"

服务生走了过来，小谭点了一杯嘉士伯，洪钧要的是健力士的黑啤。等两杯啤酒送上来，洪钧举起酒杯说："喝吧，说说都打听到什么。"

小谭忙也举起杯子碰了一下，喝了一口，嘴上还留着一圈啤酒沫就说："赵平凡的确是什么都不肯说，哼哼哈哈打官腔儿。项目组里的其他人也都吞吞吐吐的，信息中心、财务部的，以前熟得不能再熟了，现在全像变了个人似的。后来你说得试试从其他渠道打听，我就找了些别的关系。科曼的一个女孩儿，在科曼做行政的，我从她那儿套出来，俞威今天也去了香港。另外，合智法律部的一个女孩儿告诉我，她们审过两个买软件的合同，一个是和咱们的，一个是和科曼的，她当时还奇怪到底是要和谁签。我还有个同学在合智企划部，做什么新策略新产品规划的，说他们头儿和科曼的渠道发展总监谈过不止一次了。"

洪钧起初听得似乎不太在意，当听到小谭最后这句话时，显然把注意力提了起来。他把酒杯放在一旁，拿起原本放在杯子下面的杯垫，两只手把玩着，眼睛却像看着无穷远处，像是自己对自己说着："已经不要再有什么侥幸心理了，陈总到香港，看来一定是去和科曼签合同去了，我也是这样告诉皮特的。现在就是要搞清楚，合智为什么选择科曼。新策略新产品规划，科曼的渠道发展……你把你同学怎么告诉你的都原封不动说一遍。"

小谭的脸色立刻变得严肃起来，整理了一下思路，字斟句酌地说："我这个同学说，合智一直在准备做一种新产品，他们企划部经理让他搜集过几家软件公司的代理商网络情况，看来他们的新产品要交给代理商去销售，企划部经理也和科曼的渠道发展总监开过会，但没有带他去，具体谈什么他也不知道，都是他经理直接向陈总做汇报的。"

洪钧想了想，把杯垫往案子上一扔，缓缓地像是从牙缝里挤出的声音："明白了，我太大意了。"但马上又恢复了平常样子，说："陈总也和我说过他们要推出一种新产品，我一直没问是什么产品，他们准备怎么销售，不过话说回来，就是问他也不会告诉我。现在想也觉得奇怪，如果新产品还是家电，那咱们和他们的研发部门那么熟，早应该听说了，看来是种全新的东西，而且不是合智自己研发的，没准就是买来的技术。因为是全新的产品，所以销售渠道也得是全新的，谁来帮合智做新渠道？科曼！科曼为什么要帮合智，因为合智答应买科曼的软件！"

洪钧伸出颀长的手指，把裤脚边从沙发上粘来的一根细小的线头儿弹掉，幽幽地说："我们不知道很多很重要的事情，不输才怪呢。"

小谭的眼睛瞪得大大的，好像在寻找着救命的最后一根稻草，仍不死心："那科曼的软件不能装在合智现在那些Windows服务器上啊，合智舍得再花钱买硬件？而且，他们都决定和咱们签合同了，Peter都来了，这不是把咱们当猴耍吗？"

洪钧苦笑了一下，说："比耍猴耍得惨，惨得多！买新硬件能花多少钱，可自己从无到有建代理商网络要花多少钱、多少时间？这账再好算不过了。至于为什么耍咱们，很简单，这种招术以前不少客户也玩儿过，拿咱们吓唬科曼，如果科曼不答应合智的条件，合智就买ICE的了，让我把Peter请来准备和他们签合同，这是做给科曼看的。"

小谭还是有些想不通："俞威和你那么好的朋友，以前就说话不算数专门抢你的项目，可这次也太狠了吧？陈总，还有赵平凡，和咱们关系都很不错啊，都快像一家人了，怎么也会这么毒呢？"

洪钧恨不能用手指去戳着小谭的脑门教训他，但还是忍住了，尽量耐心地解释："David，谁和你是一家人啊？俞威怎么做是他的事，你也永远不要以为客户真和你是一家人。如果咱们自己小心，他们算计不到咱们。这次，不怨别的，是我太想拿到这个项目了，考虑了太多拿到这个项目以后的事，而没有仔细考虑这个项目本身。"

洪钧停下来，盯着小谭的眼睛问："David，记得我以前说过的，怎样算成功的销售吗？"

小谭稍微愣了一下，马上挺直身子说："成功的销售，就是让客户相信我们让他相信的东西。"

洪钧把目光从小谭身上移开，又像是自言自语般喃喃地说："怎样算最失败的竞争呢？相信了对手让你相信的东西。这次，我是相信了对手和客户合着让我相信的东西。"

小谭真傻了，把酒杯往案子上放的时候差点掉到地上，他像忽然想起了什么，马上说："那Peter？Peter也被耍了，他要知道他白跑这趟，肯定得发火啊。"

洪钧平静地说："他已经知道了，我告诉他这个项目肯定出问题了。他发火也不会发到你头上。"

小谭还在嘟囔着："本来还挺高兴，这么大的合同，提成大大的，全年的指标也都超额完成了，后几个月可以开始跟踪明年的项目了，这下可惨了，又得找新项目，手上另外几个项目前一段都没顾得上，又

得回去炒冷饭了，咳，还得全力去攻普发集团那个项目吧。”

洪钧没有说话，他心里想，这个小谭，真是不知道事情的轻重啊。发生了这么大的事，居然还在盘算着什么提成、指标，心里还惦记着有什么新项目，虽然的确是个不错的销售人员，可是在这种关键时刻，是一点儿都不能为自己分忧，不能帮自己支撑一下的。洪钧知道，像小谭这样的，如果碰上一个像自己这样的“好”老板，还可以“罩”着他，他只管做项目就行了，如果洪钧不是他老板而换成什么其他人，像小谭这样只知道一个心眼做销售，恐怕没有好日子过的。

洪钧想着想着，不由得微微苦笑了一下。他在自嘲，自己已经处于这种危在旦夕的境地，居然还在替部下操这份心。

洪钧终于回到了自己的家。他以前似乎从没有过这种强烈地想逃回家的感觉，在过去，这宽大得近乎冷清的家，只是他过夜的一个地方而已，而刚才，在和皮特或小谭在一起的时候，他居然有好几次好像听到一个声音在他脑海里说：“回家吧，别撑着了，撑不住了。”这些年来，他已经习惯了过山车一般的生活。每个电话，都可能是带来一个好消息，让他感觉像登上了世界之巅；每封电子邮件，又都可能是一个突发的噩耗，让他仿佛到了世界末日。所以，他已经慢慢养成了别人难以想象的承受力。他有时候会想起范仲淹在《岳阳楼记》里的那句话：“不以物喜，不以己悲。”其实这一直就是他的座右铭，只不过他越来越能体会到这话中的真谛，也愈发体会到这种境界的遥不可及。

可今天，经历的不是过山车，他好像是在玩儿蹦极，从高高的巅峰纵身一跃，向下面的深渊跌了下去。不对，不是蹦极，而且远不如蹦极，洪钧脑子里想着，他是正在巅峰上自我陶醉的时候，被人从后面一脚踹下去的，而且，他的脚上也没有绑着那根绳索，那根可以把他拽着再弹起来的绳索，那根可以让他最终平安落地的绳索。现在已经落到底了吗？洪钧想。没有，还远没有到底，洪钧心里再清楚不过了。

洪钧进到房间里面，立刻感觉自己的筋好像被抽走了一样，要瘫在地板上。是啊，不用再当着老板或下属的面，强撑着充硬汉了，他不用再在自己已经没有底气的时候还要给别人打气。旁边不再有人，不再需要演戏，真自在啊。洪钧一屁股坐在地板上，仰头靠着沙发，浑身彻底地散了架。

这种彻底解脱的感觉稍纵即逝，还不到一分钟，洪钧的头就耷拉了下来。是啊，自己的家，原来就是个没有别人的地方，这样的家也叫家

吗？洪钧知道自己是永远不会满足的，刚才还只是想找一个没人的地方逃避一下，现在已经又想要个人陪了。他就是这样的不满足，一路追逐着要更多的东西，要赢更多次，要挣更多钱，要管更多人，一路走到了今天的境地。

洪钧脱了衣服，刚要洗个澡，手机响了。他不禁哆嗦了一下，难道今天还没过去？难道还有什么坏消息正在空中朝自己飞过来？不一定吧，难道就不会是他正在等的人吗？洪钧想到这儿，来了精神，拿起手机看了一眼，立刻按了接听键，不等琳达说话，直接说："正想你呢，刚要洗澡。"

要是在一天之前，琳达一定会说："怎么想的？要不要我陪你一起洗？"可洪钧等了一会儿，等到的却是琳达问他："合智怎么了？明天的活动怎么都cancel了？"

洪钧立刻泄了气，坐到沙发上，叹了口气，却没说话。

琳达接着问："下午Susan让我把订的会场、花篮、横幅什么的都取消了，她自己给那些媒体打电话，她打不过来又分给我不少让我打，一个个全通知说明天的活动cancel了，怎么回事啊？"

洪钧硬着头皮，向他本来认为最不必解释的人做着解释："合智的项目出了问题，看来他们耍了我们，他们今天应该已经和科曼在香港签了合同。"

这回轮到琳达沉默了，洪钧也就静静地等着，过了一会儿，琳达才说："怎么会呢？他们怎么可能骗倒你呢？"

洪钧忍不住苦笑了一声，说："我又不是常胜将军，又不是没被别人骗过。"

琳达看来也并不想和洪钧在电话上总结失败教训，转而问她更关心的一个问题："合同不签了，照样可以向媒体announce你的任命啊，怎么全cancel了呢？只先在公司内部announce？那有什么意义，本来我们早都知道你是老大。"

洪钧心里觉得更苦，可又被琳达的话弄得更想笑，这滋味儿真难受，他耐着性子说："我的傻丫头，合智出了这么大的事，你还想着Peter正式给我升官儿啊？现在的问题，根本不是什么时候宣布我当首席代表，也不是到底让不让我当这个正式的首席代表，现在的问题，是我还能不能在ICE呆下去。"

电话里一点声音也没有，连琳达呼吸的声音都听不到，这样停了半天，洪钧简直以为电话断了，下意识地把电话从耳旁挪到眼前看了一下，显示还在通话中啊，洪钧便对着手机嚷："喂，琳达，琳达。"

琳达的声音又传了过来："怎么会呢？不过是一个case嘛，而且是David做的啊。为这么一个合智，就不让你干了，那Peter还想不想要别的case了？"

洪钧把腿抬到沙发上躺下，头枕着胳膊，说到这些，他反而变得坦然了："这你不懂，Peter不会这么看的。他早向总部报了合智这个大项目的特大喜讯，总部也批准了我的任命，结果他白跑一趟，所有对媒体的安排全取消，出了这么大的事，他怎么交代？你不明白，美国人是经济动物，而英国人是政治动物。"

琳达这次倒是很快就回答了，把洪钧噎得够呛："你倒是什么都懂。"

沙发太软，洪钧的腰陷进了沙发里面，身体窝着，并不舒服。洪钧挪动着，不想和琳达再说这些沉重的话题。他知道，琳达不可能替他分担什么，也根本没有人能替他分担什么。他真盼着琳达能对自己说："我现在过来吧。"他等了一会儿，失望中试探着问了一句："你上床了吗？"

琳达简单地"嗯"了一声，接着跟了一句："都这么晚了。"

以前，她不在乎晚的。如果是琳达打来的电话，她常会说："那我过来吧。"如果是洪钧打过去的电话，她也常会问："你是不是想我过来？"然后都常常会立刻挂上电话，换上第二天上班穿的衣服，赶过来。

洪钧似乎隐约闻到了琳达的味道，中午时在沙发上留下的味道，那味道曾经让他兴奋，现在也让他感觉到一丝暖意，好像自己周围有一个场，托着自己，不让自己掉下去。慢慢地，洪钧似乎觉得那种味道越来越淡了，场就显得越来越弱，他就快掉下去了。洪钧真想对着手机说："我想你过来陪我。"他张开嘴，但最终还是没有说出来。那种味道，电话里的声音，电话另一端的那个人，好像都已经离他越来越远了。

第四章

第二天晚上，洪钧一个人坐在嘉里中心饭店大堂的酒吧里，觉得自己的心情和这酒吧的名字“炫酷”无论如何也搭不上边，他现在的感觉，倒正可以用另外两个字来形容：“悬”、“苦”。

整个白天异常地平静，好像一切都没有变，而洪钧却感觉好像一切都已经变了。无所事事地熬，感觉这个白天无比漫长，昨天就是漫长的一天，那是因为昨天发生了太多的事情，今天虽然似乎什么事情都没发生，却让他觉得漫长得多，因为洪钧知道那个事情一定会来的，只是不知道什么时候来，洪钧就这样熬到了晚上。

皮特白天没有到公司来，他自己一个人留在饭店的房间里。但洪钧相信，皮特一定很忙，昨天夜里他肯定已经和旧金山总部的头头们商量了，今天白天他肯定在和新加坡那帮亚太区的人忙活要具体料理的事情。快下班的时候，皮特打来电话，约洪钧晚上在酒吧见面，“喝一杯”。以往，皮特来北京住这家饭店的时候，他们常常是在楼上的豪华阁贵宾廊谈事的。这次特地约在酒吧，洪钧明白皮特一定是想把气氛弄得放松些，看来见面的话题一定会是沉重的，想到这些，洪钧深吸了一口气，又呼出去，心里对自己说：“来吧。”

洪钧坐在软椅上，面向酒吧的入口，从入口望出去就是大堂。因为还早，酒吧里人不多，菲律宾乐队也还没有开始表演。洪钧从桌上拿起饭店提供的精致的火柴盒，摆弄着。他对这家饭店太熟悉了，虽然他对北京的主要豪华饭店都很熟悉，但对嘉里中心似乎印象最深。已经开业几年了？洪钧在脑子里回想着，九九年开业的？洪钧不太确定。但洪钧可以确定的是，这家饭店自从开业至今，就一直是被工地包围着。北面、西面、南面，都是工地，饭店门前的路面常常铺满了重型卡车撒落的渣土，每逢冬春季节刮大风的时候，西北面工地上吹来的尘土好像都能穿过饭店的两道门进到大堂里。有人说这饭店的地理位置绝佳，洪钧却觉得在很长时间里它的位置反而是个缺陷，交通拥堵，周围全是工地。洪钧一直在琢磨的是，嘉里中心究竟有什么妙招，能够把那么多的会议和各种商务活动拉过来，能够吸引那么多显贵来北京时到此下榻。实际上，洪钧之所以对嘉里中心饭店印象深，就是因为洪钧觉得他们的销售在北京的豪华饭店中是做得最好的。“找机会一定要和他们做会议销售的人好好聊聊。”洪钧心里念叨着。忽然，他禁不住自己苦笑了起来，是啊，现在都什么时候了，自己居然还有心思琢磨别人的生意经，还惦记着要和人家切磋一下，自己可真够敬业的。

洪钧看见一个熟悉的身影，用着熟悉的姿态，穿过大堂向酒吧里走了过来。皮特的步子很轻盈，一身休闲装，左手拿着手机，右手拿着饭店的房卡，在手指间倒来倒去，像玩弄着一张扑克牌。皮特也看见了洪钧，脸上立刻露出笑容，扬了一下手，走了过来。洪钧便站起身，等皮特走到面前，边伸出手握了一下，边打着招呼。

两人都坐下来，四把单人软椅围着一张小圆桌，以往洪钧和皮特都是挨着坐的，今天皮特很自然地便坐在了洪钧对面的椅子上。皮特先翘起二郎腿，洪钧才跟着也翘起二郎腿，让自己尽可能舒服些。皮特看见洪钧面前摆着杯饮料，看样子不是酒，就问："你点了什么？"

洪钧回答："汤力水。"

皮特立刻略带夸张地做了个惊讶而诧异的表情，问道："为什么不来点酒？"

洪钧笑着说："汤力水就很好，你随意点吧。"

皮特也笑了笑，摇了摇头。这时侍者也已经走了过来，一个高高瘦瘦的小伙子，皮特对他说："一杯卡布奇诺，不用带那种小饼干。"侍者答应着走开了。

皮特和洪钧都微笑着看着对方，对视了几秒钟，皮特先开了腔："怎么样？各方面都还好吗？"

这样泛泛地随便一问，洪钧却很难回答。要在以往，洪钧都是笑着回答说好得不能再好了，玩笑中流露出自信，皮特也会哈哈地笑起来。可现在，洪钧的感觉却是糟得不能再糟了，可当然不能这样回答。洪钧停了一下，只好说："还好，和平常一样。"

皮特点了点头，表示理解，说："今天又是漫长的一天，我相信对你和我都是这样。"

洪钧也点了点头，表示同意，但没有说什么。这时侍者端着杯咖啡送了过来，放到皮特面前，皮特说了声谢谢，用手捏着咖啡杯的小把手，却没有端起来喝，而是看着咖啡上面的泡沫图案发呆。过了一会儿，皮特才又抬起头，看着洪钧说："现在很难啊，你和我都很艰难，我们都很清楚。"

洪钧又点了点头，看着皮特的眼睛，听他继续说："合智是一个大项目，一个非常重要的项目，我们一直以为可以得到这个项目，总部很了解这个项目，他们一直在等着我们的好消息。现在看来，我们肯定

已经输掉了这个项目。至于为什么输了，怎么输的，肯定还有很多细节我们不知道，或者说至少我不知道，但我不想再在这上面花时间了。合智的项目丢了，我们不再谈它了，我们要考虑的是未来。”

洪钧专注地听着，没有插话，他听出了皮特真正的意思。皮特说的不再谈合智项目，而考虑未来，并不是说就这样轻易地把这一页翻过去了。他的意思，恰恰是为了未来，首先要把合智项目彻底做个了结。他不关心的只是这项目究竟怎么丢的，他关心的是丢了项目的这笔账该怎么算。

皮特等了下洪钧，见洪钧没有说话的意思，便接着说：“合智这个项目丢掉了，ICE中国区今年的业绩指标能否完成，是一个大问号，ICE亚太区今年的业绩指标能否完成，也是个问题。但更重要的是，你和我，在总部建立起来的信誉，被大大地影响了，我们失掉的不仅是一个项目，而是我们的信誉。我们曾对总部说这个项目没有问题，结果事实变成是我们这个项目没有机会了，总部以后还会相信我们说的话吗？我们现在要做的就是，让总部看到，我们已经找到了问题，并将很快解决问题，这样才能重新建立我们的信誉。”说到这儿，皮特停了下来，端起咖啡喝了一口，回味着。

洪钧忽然有一种憋不住想笑的感觉，这本来是一个非常沉重的话题，而且和他的前途性命攸关，可他真觉得好像有什么地方特别好笑。什么地方不对呢？洪钧明白了，原来，皮特刚才说的好几个“我们”，其实都是在说“我”，只是碍于当着洪钧的面，才只好说“我们”，似乎把洪钧也照应了进去。洪钧想，中国人以前很少说“我”如何如何，都是说“我们”如何如何，其实隐含着都只是在说“我”，没想到英国人也学会了，而且运用得炉火纯青。

皮特好像又在等着洪钧说话，可是洪钧仍然只是一脸专注地看着皮特，没有任何要说话的意思，皮特也就只好接着说得更明确些：“那么，问题究竟出在哪里呢？我们必须先找出问题，然后再商量如何解决。”

洪钧知道，这一刻终于来了，他清了清嗓子，挪动了一下身子让自己坐得更端正些，刚想说话，忽然发现自己怎么弄得像个走向刑场慷慨赴死的英雄似的，又一次憋不住要笑出来，但他再一次控制住了，没有流露出半点，而是非常平静但不容置疑地说了一句很简单的话：“我对输掉合智项目负全责。”

皮特显然有些意外，他愣了一下，用看陌生人一样的眼光看着洪钧，他肯定有些后悔，早知如此，刚才何必绕那么大圈子做铺垫呢？皮特

马上恢复了常态，面带微笑，温和地对洪钧说：“我完全理解你的感觉，你在这个项目上付出了很大的努力，现在输掉了，你肯定觉得难以接受，过于自责，但这样对你不公平，因为你毕竟不是直接负责这个项目的人。”

洪钧知道皮特指的是谁，他指的是小谭。作为直接负责合智项目的销售经理，小谭的确应该为输掉项目负责。但洪钧也清楚，单单一个小谭，既不够格成为皮特所要找的“问题”，更不够格由皮特亲自来“解决”。显然，把小谭抛出去，并不能改善洪钧的处境，为什么还要做那种“恶人”呢？洪钧打定了主意。

洪钧仍然用非常平静的口吻说：“David是做销售的，他当然对输掉项目负有责任。但是合智这么大的项目，自始至终并不是他单独负责，实际上，我直接负责合智项目的整个销售过程，尤其是那些关键阶段，David只是我的助手。”

皮特并没有想说服洪钧，而是试探着说：“所以，你没有考虑过让David离开公司？”

“没有。虽然输掉了合智，可现在离财政年度的结束还有四个月，David仍然有机会达到他的业绩定额，他是个不错的销售经理，也从来没有违反过公司的规矩，我们应该给他机会。如果他到年底时没有完成定额，我们可以不和他续签合同。但我觉得如果现在让他离开，”洪钧停顿了一下，尽量平和地补了一句，“那样不公平。”

皮特面无表情，刚才一直浮现在他脸上的笑容消失了，冷冷地说：“Jim，合智项目不是一个简单的项目，输掉它，后果显然是很严重的。我们必须要有人为此负责。”

洪钧面带微笑，把刚才说过的话用同样的口气又重复了一遍：“我对输掉合智项目负全责。”

皮特紧接着问：“你是说，你准备辞职？”

洪钧笑着摇了摇头，皮特立刻一愣，洪钧不等他问，就说：“我不辞职，你可以终止我的合同，或者说，你开掉我。”说完就专注地看着皮特的表情。

皮特微微张着嘴，停在那里，但脑子一定在飞速地转动。他挪动了一下，把翘着的二郎腿放下，身子向前探过来，用非常诚恳的口吻对洪钧说：“不，这不是个好主意，我不会这么做。”

在皮特说话的时候，洪钧也把二郎腿放下来，坐得挺直了一些，听皮特接着说。

“Jim，我知道你是个负责的人，但我们这次的运气太坏了，所以你和我必须做出艰难的决定，但无论如何，我不会开掉你。我的想法是，你提出辞职，然后我接受你的辞职。”皮特说完，发现洪钧并没有任何反应，就又把自己的意思说得更明白些，“你辞职的原因可以说是个人职业发展的考虑，要去尝试新的机会，你和公司，都不丢脸，也可以温和地分手，不是很好吗？对了，公司还将给你三个月的工资，你可以理解为给你的补偿，我可以理解为对你的贡献的酬谢。”

说实话，皮特开出的条件不能说没有吸引力，尤其对现在的洪钧来说更是如此，但洪钧心里很明白，他必须坚持住，虽然作为败军之将、行将被扫地出门的人，他没有什么选择余地，但他仍然要守住自己已经做出的决定。

洪钧深吸了一口气，不紧不慢地说：“Peter，正是因为考虑到我下一步的职业机会，我才决定宁可被开掉也不辞职的。如果我辞职，我和公司签的合同中的非竞争性条款就将生效，我将不能加入与ICE有竞争关系的公司，至少在一段时间内不行，尤其当ICE给了我工资补偿以后。但是，我不想离开这个行业去重新从零开始。所以，我宁可不要ICE给我任何补偿，我宁可ICE把我开掉，我也不愿意在找下一个工作的时候受任何限制。”

皮特似乎有些紧张，他已经开始考虑今后更远一些的事情了，他向桌子再靠近一些，对洪钧说：“Jim，即使ICE终止了和你的合同，你也不应该加入ICE的竞争对手啊。”

洪钧微笑着说：“Peter，你把我开掉了，我当然可以到任何公司去工作，当然也可以去你的竞争对手那里，当然，我不会违反我和公司签过的保密协议。”

皮特的眉头皱了起来，把手放在嘴边，洪钧知道这是他在紧张思考时的习惯动作。正好刚才那个高高瘦瘦的侍者走了过来，问皮特要不要加些咖啡，皮特不耐烦地摆了摆手。洪钧发现一向温文尔雅的皮特原来也有这种急躁的时候，他仍然微笑着，等着皮特。

皮特似乎拿定了主意，脸上的表情柔和了很多，也露出了一丝笑容，说道：“Jim，我和ICE公司都非常欣赏你，我们都看到了你对ICE公司做出的贡献，实际上，我们不想失去你。只是，现在显然你不再适合领导ICE中国公司。你觉得，在ICE中国公司，或者在新加坡，有没有

什么你觉得合适的位置，可以先做一段时间，我可以保证会很快把你提升起来。”

洪钧听了以后无声地笑了起来，刚才他的微笑都是摆出来的表情，现在他好像真的觉得开心了，他把桌上装着汤力水的玻璃杯拿起来，向上稍微举了一下，做了个邀请干杯的姿势，然后端在胸前对皮特说：“Peter，谢谢你。你和我一直合作得很好，如果仍留在ICE却不是像现在这样直接向你汇报，我还是宁愿离开。”

皮特的目光中明显露出了失望的神色，他双手放在两腿的膝盖上，好像准备撑着身体站起来，嘴里说着：“看来没有其他的解决方案了，Jim，给我一些时间，我要回房间准备些文件，然后你和我要在文件上签字。你肯定理解，这种事，我们越快解决越好。”他看到洪钧笑着点了点头，便站起来，走了，步子似乎不像刚才来的时候那样轻快了。

洪钧坐着没动，平静地等着。他知道皮特不会很快回来，因为他不得不重新准备文件，洪钧相信他今天原本准备好的文件，一定包括两个，一个是洪钧开掉小谭用的，一个是洪钧自己辞职用的，没想到那份辞职的根本没用上，而被开掉的是洪钧。洪钧刚才的那一丝开心早就消失了，他明白，自己根本不是什么胜利者，他付出了惨重的代价，只是希望将来能换来一些机会。

洪钧拿出手机，给琳达发了条短信：“还在谈。”

很快，有条短信在他的手机屏幕上闪烁，洪钧打开一看，是琳达的：“谈得怎样？”

洪钧只写了两个字，就发了出去：“还好。”

琳达很快就又回了短信：“那就好，你到家我给你电话。”

洪钧看完短信，便删掉了，然后放下手机，有些惆怅地向四周看了看，菲律宾乐队的几个人已经走到了小小的表演区域，那个女歌手和几个男乐手在说笑着。洪钧知道，琳达并没有理解他的“还好”是什么意思，她会失望的。

大约过了半个小时，皮特才回来，手里拿了个透明的文件夹，里面有些打印好的文件。洪钧想，这些文件一定是刚刚在楼上豪华阁的商务中心里打印出来的。他自己以前是那里的常客，还曾赞扬过豪华阁服务小姐的服务水平，他当时根本想不到，这些服务小姐有一天也会用

出色的服务来制作出解除他合同的文件。洪钧想到这儿，不禁又苦笑了起来。

皮特走过来，看见洪钧脸上的笑容，一定诧异这个洪钧怎么事到如今还这么开心。皮特也不想和洪钧再纠缠，他直接把两份文件摊在小圆桌上，请洪钧过目。洪钧拿起文件仔细地审了一遍，又拿起另一份确认了两份内容完全一致，便从西装上衣内侧的兜里取出万宝龙牌子的签字笔，在两份文件上龙飞凤舞地签上了自己的英文签字，然后把文件推给了皮特。皮特也跟着签好字，把其中一份递过来，洪钧便伸出一只手去接，同时笑着说：“我们就不用交换签过字的笔来做纪念了吧？”

皮特苦笑了一下，把一份文件放回文件夹里，站了起来。要在以往，洪钧也会立刻站起身来，可他这次没有，因为皮特已经不再是他的老板了，他就继续坐在那里，纹丝不动，他发现这样坐着很舒服。

皮特站着，像忽然想起了什么，问洪钧：“你知道ICE公司名字里的这三个字母是什么意思吗？”

这次轮到洪钧觉得有些诧异了，他愣了一下，确认他没有听错皮特的话，想了想，硬着头皮说：“不是缩写吗？Intelligence & Computing Enterprise（智能计算企业）的头三个字母？”

皮特摇了摇头，轻轻地叹了口气，看着洪钧，说：“ICE，就是一个词，‘冰’，我不得不这样，像冰一样冷酷无情。Jim，对不起。”

洪钧刚走出嘉里中心饭店的旋转门，站在门廊下，在旁边不远处等着的小丁便已经看见了他，他很快把那辆黑色的桑塔纳2000开了过来。小丁下车走过来要给洪钧开车门，嘴上还说着：“老板今儿早啊，我以为又得喝到挺晚呢。”

洪钧把小丁打开的车门又给关上了，看着小丁纳闷的样子，便说：“你先回去吧，我往前边溜达溜达。”

小丁觉得很奇怪：“那您呆会儿怎么回家啊？”

洪钧漫不经心地说：“打车呗，很方便。”

说完，冲小丁挥了挥手，向街上走去。但他马上又停住了，折回来，冲刚坐进车里的小丁说：“差点儿忘了。你明天早上八点四十在这儿接皮特，然后送他去公司。”说完转身走了。

小丁在后面大声问："那您呢？您怎么去公司啊？"

洪钧没回头，把手挥了一下，嚷了一句："别管我了。"

洪钧走出来没多远，便有些后悔了，这种溜达看来远不像他想象的那样惬意。八月份的北京，晚上也不比白天凉快多少，西装上衣肯定是穿不住的，洪钧用手指勾住西装的领子，搭在肩头，西装甩在后背上。走了几步，仍然觉得太热，便又把西装甩到前面，两只手分别把衬衫袖子上的扣子解开，把袖子整齐地折叠着挽到肘部，再把西装搭到后背上，才觉得稍微舒服了些。没有风，只有当旁边有车开过去时才会搅得空气产生些流动，带过来的也是尾气和尘土。洪钧开始觉得有些烦躁，停住脚，往路上张望着，他决定打车回家了。

他刚往机动车道上搜寻了一眼，一辆黑色的桑塔纳2000便从后面不远开了上来，到洪钧身旁停下，小丁探过身子把前面右侧的车门打开，探着头对洪钧说："老板，上来吧，还是我送您吧，外头太热了。"

洪钧笑了，先把后车门打开，把西装上衣扔到后座上，关上后车门，然后上了车，坐到小丁的旁边。

小丁笑着对洪钧说："您忘了，您的电脑还在我车上呢。"

洪钧回到家，把电脑包放在沙发上，去用凉水把脸洗了一下，然后拿起电脑包走进书房，他该开始做善后工作了。

电话响了，洪钧知道一定是琳达打来的。一接起电话，琳达的声音就从听筒里蹦了出来，让洪钧下意识地把电话从耳边挪开了一些。"怎么样？没事了吧？"琳达问，声音透着十分的急切。

洪钧笑了，叹了口气，从鼻子里哼了一声，说："没事了，这次是彻底没事了。"

琳达刚应了一声："那就好。"但马上就品味出洪钧的语气很奇怪，好像话里有话，便紧接着问："什么意思啊？"

洪钧也就变得严肃了起来，一边整理着电脑里的文件，一边对着电话说："Peter建议我把David fire掉，也建议我辞职，我都没接受，我要求他terminate我的合同，Peter接受了，所以，我现在轻松了，ICE把我fire掉了。"

洪钧忽然觉得这一切都非常具有讽刺意味，就在昨天，自己刚刚还在劝说琳达离开ICE，口口声声两个人继续留在同一家公司不太好，现

在这问题已经迎刃而解，昨天劝别人离开的人今天已经自己离开了。洪钧有些尴尬，又有些酸楚。

电话里传过来琳达一声长长的“啊”，然后半天没有声音，洪钧耐心地等着，也不说话。

又过了一会儿，琳达好像非常不解地问：“你说你，你替那个David扛什么责任啊？他不就是个小sales吗？”

“你不知道，就算fire掉David，Peter也不会让我在ICE呆下去，他建议我辞职，还提出给我几个月的工资作为补偿。”

洪钧的这句解释，反而让琳达觉得他简直疯了，琳达一定觉得他特别的不可理喻。她的声音变得更加尖利，嗓子好像都快劈开了：“啊，公司给你钱都不要，还非让公司把你开掉，你到底图什么呀？”

洪钧好像怎么也想不起来以前听到过琳达发出这样的声音。高潮的时候？不是这样的，没有这么刺耳，那时的叫声要低沉些，像是拼命压抑着但又压抑不住，从身体里的最深处发出的声音。而现在这声音，却是毫无遮拦地迸发出来的。

洪钧有些不高兴，他闷声说道：“你怎么这么对我说话？”

琳达毫不示弱，立刻回应着：“怎么啦？你已经不是我老板了。”洪钧听出来，这话里没有以往那种俏皮，琳达不是在开玩笑。

洪钧脑子里居然浮现出琳达梗着脖子，撇着嘴说这句话的样子。洪钧纳闷，自己以前很少在脑海里出现琳达的全貌的，怎么现在她竟然变得活生生了呢？洪钧觉得有些好笑，只能耐着性子给琳达解释：“我如果辞了职，又拿了ICE给的钱，我就被限制住了。我让ICE开掉我，我就不受限制，可以去任何公司。”

刚说完，洪钧忽然注意到，原来自己已经在不经意间改变了一个小小的细节，在说到ICE时，不再说“公司”怎样怎样，而是直接说那三个字母了，因为他已经不属于那个公司。人的归属感真是非常奇怪，敏感得有时连他自己都还没有意识到，洪钧已经把自己从ICE里彻底摘出来了。

琳达从鼻子里哼了一声，然后叹了口气说：“咳，辞职不丢面子倒不好找工作，被开掉了反而更好找工作，真不知道你是怎么想的。”

洪钧不想再说这个，他觉得没有再解释的必要了，他停下手上的事，

拿着电话，尽可能柔和地说：“Linda，咱们不说这些了，好吗？我也不敢肯定我这么做将来会怎么样，但既然已经这么做了，就不再说了，啊？”

琳达没有回答，看来她也不想再和洪钧纠缠下去了。洪钧等了一会儿，见还没反应，以为琳达气消了，就说：“想你了，真想现在能和你在一起。”

没有回音。洪钧接着幽幽地说：“过来好吗？想你这种时候能呆在我身边。什么都不做，陪我说说话，如果不想说话，我们就挨在一起，坐着。只要你能在我身边就好。”

仍然没有回音，洪钧等着，他实在受不了这种寂静，刚张开口要说句什么，琳达说话了：“太晚了，我心里也乱得很，我去了你也不会开心。”

琳达顿了一下，声音柔和了许多，说：“睡吧，这两天你太累了，累得都不像你了。”说完，好像又等了一下，然后挂上了电话。洪钧的嘴张着，举着电话机，听着听筒里传出的蜂鸣声，半天都没放下。

早上七点，洪钧被手机上设置的闹钟吵起来。星期五，该去上班的，小丁很快会到楼下的。洪钧一骨碌便下了床，走到洗手间里，和镜子里的自己打了个照面，他这才一下子真醒了过来。他不用这么早起来的，小丁今天也不会来接他，他今天也不用去上班，以后可能很多日子里他都不用去上班。洪钧醒了，他想起来，他已经没有工作了。

洪钧回到床边，把自己扔到床上，还是睡觉的好，他对自己说。

蛐蛐叫，声音越来越大，好像越来越近，好像就在床底下，洪钧要抓住这只蛐蛐，它太烦人了。洪钧翻身坐了起来，眼睛仍然闭着，一只手在床上，另一只手在床头柜上，摸索着，终于抓到了那个一边震动一边唱歌的“蛐蛐”。洪钧仍然闭着眼，把手机放到耳边，“喂”了一声，里面传出的是小谭惊慌不安的声音。

“老板，怎么啦？Peter刚给我们开了会，说你已经离开公司啦！”

洪钧翻开眼皮，看了一眼床头柜上的闹钟，九点半。他没好气地说：“我在睡觉！”就把手机挂了，倒头埋进了枕头里。

没过多久，手机又响了。洪钧一下子变得暴躁起来，一看闹钟，还不到十点。他拿起手机，看了一眼号码，是小丁打来的。他平静下来，虽然胸脯仍在一起一伏的，但声音已经很正常了：“喂，丁啊，有事

吗？”

小丁好像很为难地说：“财务总监让我去找您，让把您办公室里的一些东西给您送过去，他还让我把您的笔记本电脑给带回来。”

洪钧已经完全清醒了，他很轻快地对小丁说：“哦，我明白。你过来吧，顺便把电脑拿回去。”

洪钧爬起来，开始洗漱，一切都收拾好了，小丁还没到。洪钧想，小丁肯定是想给自己多留些时间，在路上磨蹭呢，或者就在楼下等着呢。洪钧心里忽然觉得一热，但马上又觉得凄凉起来。是啊，小丁的确是个很细致、很体贴的人，而现在好像只有小丁还有些人情味儿。

洪钧等了一会儿，已经一点困意都没有了，小丁也按响了门铃。洪钧打开门，小丁手里拎着个纸袋子，里面都是洪钧放在办公室里的私人物品。洪钧一边翻看着纸袋里的东西，一边让小丁进来，可小丁死活不肯，就坚持站在门外的过道里。

洪钧把纸袋大致翻了翻，问小丁：“我的那些名片呢？放在桌上的大名片盒里的？”

小丁嗫嚅着说：“东西是我和简收拾的，本来我把那些名片都放进来了，后来财务总监进来看见了，把整个名片盒又都拿了出来，说是客户的资料，说是属于公司的，不让带给您。”

洪钧笑了一下，没说什么，进去把昨晚已经整理好的装着笔记本的电脑包提了出来，递给了小丁，对小丁说：“谢谢啦，丁，保重啊。”

小丁双手接过电脑包，拎在手里，脸红了，憋了半天，才吭吭吃吃地说：“老板，您对我不错，以后您要有什么事，您随时招呼我，我指定尽力。”

洪钧笑着点了点头，小丁转过身，刚要走，又回过头，对洪钧说：“老板，那我走啦。您也保重。”洪钧又笑着点了点头，抬手晃了晃，尽力做出像平时分手时的那种轻松随意的样子。

洪钧关上门，随手把那个纸袋子放在一边，心里空荡荡的。他想了想，觉得让自己不那么空荡荡的最好方法，可能还是睡觉，便走进卧室，又把自己摔到了床上。

洪钧似乎在迷糊之中，又听见手机响了，“不可能，我都没工作了，哪儿来的这么多业务？”他翻了个身，想重新做个更有意思的梦，一

个没有手机叫声的梦。

不对，怎么好像“处处闻啼鸟”了，到处都是手机响。洪钧只好爬了起来，拿起手机看了一眼，怎么又是小丁的？会不会是小丁无意中碰了拨号键，把刚打过的电话又拨出来了？洪钧印象中小丁好像很仔细的，应该不会，便接了起来：“喂，丁吗？怎么了？”

电话里小丁的声音好像比刚才那个电话里还要为难，简直有些不知所措，而且有些断断续续的：“老板，我刚到公司地下的停车场，她正在这儿等着我呢，她要看您的电脑。”

洪钧一开始没听懂，便问：“谁？哪儿？谁的电脑？”

小丁吞吞吐吐地解释：“我一到停车场，她就过来了，要我把您的电脑给她，她说她要看看。”

洪钧听是听清楚了，可还是不明白：“谁啊？谁截住你要看我的电脑？”

电话里忽然没了动静，过了一会儿，才又响起了小丁的简直有些发颤的声音：“是……是琳达。”

洪钧立刻一下子全明白了，心里有种说不出来的滋味，他等自己平静下来才问：“那她现在在你旁边吗？你让她听一下电话。”

能听到电话那一边有人说话的声音，洪钧似乎看得见小丁和琳达推托着的样子，还看得见琳达接过电话后走得离小丁足够远才停下。过了一会儿，电话里传来琳达的声音，好像是从很远的天际传来的：“Jim，”琳达停了一下，接着说，“我想看一下你的电脑，看看里面有没有和我有关的东西。”

洪钧猜到了会是这个缘故，他平和地对琳达说：“Linda，你放心，我昨天晚上已经把整个电脑全查过了，所有该删的已经都删掉了，你放心好了。”

琳达沉默了一下，然后像是下定了决心，很坚决地说：“Jim，你就让我再看一下嘛，那里面有些东西对我很重要，我不想被别人看到，我必须make sure真的都删掉了呀。”

洪钧稍微有些不耐烦了：“难道你就这么不相信我？”

琳达的口气仍然很柔和，可洪钧能听出里面柔中带刚：“Jim，我只是

想看一下你的电脑啊，既然你已经都删了，那更应该可以让我看一下嘛。”琳达停了一下，用半开玩笑的口气说：“再说，也已经不是你的电脑了呀。”

洪钧张着嘴呆住了，是啊，的确已经不是他的电脑了。何止是电脑，曾经属于他的，都已经不再属于他了。

洪钧心里乱极了。一切都好像是很遥远的过去，好像是很久以前的事。不对啊，才两天吧？仅仅两天前，他好像拥有他想得到的一切，他拥有那么多让人称羡的东西，并且有着光明远大的前程。而仅仅四十八小时之后的现在，洪钧忽然发现，他曾经拥有的都失去了，他感觉到疼了。拥有的时候他觉得无所谓，决定放弃的时候他也可以告诉自己不要去在乎，可当他真失去所有这些的时候，他觉得疼了。忽然，他觉得非常冷，他不敢去想，因为他也意识到了更可怕的东西：他的疼才刚刚开始，因为，他不仅没有了过去，更没有了前途，也没有了希望。

第五章

万寿路这一带，在北京是出了名的大院儿多的地方，首先是一堆军队系统的大院儿，然后就是一些部委机关，以前主要是电子部的，现在是信息产业部系统的了。北面一条东西向的小街里，有几家饭馆。现在正是八、九月间，天要挺晚才黑，外面小风吹着也凉快，所以几家饭馆都在外面支上桌子，每张桌子上撑开一把遮阳伞，众人坐在伞下、桌旁，喝着啤酒，嚼着各样下酒的小菜，整条街人声鼎沸、烟熏火燎。本来就狭窄的街道，饭馆摆出来的摊子把行人挤到了机动车道上，双向的机动车道又被停着的车辆占了一条，只剩下窄窄的一条车道勉强可以过车。

一排连着的几家饭馆中间，夹着一家茶馆。茶馆门前没有摆出桌子来，但也被停着的车挤得满满当当。俞威坐在靠窗的位子上，嗑着桌上小漆盘里的瓜子，眼睛盯着窗外，外面街上的食客中有几个女子吸引着他的眼球，而且还不时有些过路的女子招摇地飘过去，把他的眼睛也一路带着走。他开始感觉到眼睛不够用了，因为他还得随时关注一下他停在路边的那辆捷达王，车旁边经过的两轮、三轮和四轮交通工具都随时可能碰到它。

茶馆里一点儿也不比外边清静，不远处的几桌都在打牌，吆五喝六地嚷着不停。俞威已经吃过饭了，他在等的人是赵平凡。合智集团有不少人都住在附近的宿舍区里，以赵平凡这几年做总裁助理的收入，也还没攒够在北京买套公寓的银子。俞威刚给赵平凡打了电话，告诉他自己已经到了，赵平凡说他正吃饭呢，一会儿就下来。这家茶馆俞威以前来过几次，每次都是来和赵平凡谈事。这地方乱哄哄的，不引人注意，而且显然不是商谈“机密大事”的理想地方，所以即使被合智集团的其他人看见也不会觉得有什么特别之处。而俞威，又恰好喜欢在嘈杂的地方谈“大事”、“正事”，一来嘈杂的环境可以让他亢奋，二来这种环境也不会让对方感觉到拘束。

俞威忙得够呛的眼睛，终于捕捉到了一个熟悉的身影，他看见赵平凡从斜对面的小区门口向茶馆走来，先是在路上闪避着争先恐后的车，又从几家饭馆外面的摊子中钻过来，亏得赵平凡还年轻，而且身材矮小灵活，所以面对如此复杂的“路况”还算应付自如。

赵平凡走到茶馆门口，服务员已经挑起了门帘，他走进来第一眼就看见了已经迎上来的俞威，便笑着伸出了手。两个人握了手，寒暄几句，走到窗前的那张桌子旁坐下，服务员也跟了过来问他们点什么茶。俞威把茶单递给赵平凡，努着嘴说你来你来，赵平凡虽说接过了

茶单，可看也不看就放在桌上，忙着拿出烟来点着，嘴上说：“还是你点，随便来，反正啊，我不管是花儿还是叶子，啊，只要说是茶就行。”

俞威也掏出烟，他并没有和赵平凡让烟，因为已经太熟了，各自也都喜好不同，俞威一直是抽白盒的万宝路，而赵平凡则只抽“红河”。俞威把烟叼在嘴里，眯着眼看着茶单，就抬头瞟着服务员说：“绿茶现在都不新鲜了吧？花茶一直不怎么喝，来乌龙吧，有冻顶乌龙吗？没有的话就上你们最好的乌龙也行。”

服务员点头说有，就转身离开了。

俞威和赵平凡对望着，都深吸了一口烟，然后朝各自的右边都扭了一下头，几乎同时从嘴里喷出一大团烟雾，两团烟雾朝平行的方向喷出来，很快散开，两个人不约而同会心地笑了。

赵平凡盯着俞威说：“老俞，不够意思啊，签了合同就不过来啦。从香港回来有半个多月了吧？我都一直找不到你。”

俞威看赵平凡脸上带着笑，知道他是故作姿态，不必当真，但他还是很客气地解释着：“我哪儿敢啊，刚回来就又去了趟杭州，一个电力的项目。我知道你这边肯定事儿也很多，估计你忙差不多了，这不就赶紧过来请安了吗？”

服务员抱着一大套泡乌龙茶的茶具走了过来，在桌上给他们泡茶。赵平凡眼睛盯着服务员的手在茶杯茶碗间忙来忙去，说：“陈总刚回来的时候就和我说了，我当时就想问你来着。陈总说在香港谈合同的时候，你们的表现可是不怎么好啊。”

俞威知道赵平凡肯定得提一下这事，他也早就做好了准备，便很诚恳地说：“这件事，我到现在心里都别扭。明明咱们在北京都谈好的，到香港大家客客气气、高高兴兴地搞个签字仪式多好。可托尼，我那个香港老板，贪心不足啊。他当时把我也给搞懵了，对陈总来了个突然袭击，对我也突然啊。他肯定是觉得陈总已经亲自到了香港，又把和ICE签合同的事给取消了，他就想把已经答应过的东西反悔掉，想把价格抬高些，签个更大的合同。”

俞威正要接着说，赵平凡插了一句：“哪有这么做生意的啊？你怎么不劝劝他？啊，这弄得陈总对你们印象多不好啊。”

俞威的表情已经从诚恳变成了委屈甚至显得有点可怜，声音中简直都

快带着哭腔了，他说：“我怎么没劝啊？我都快和托尼翻脸了。我要事先知道他有那种想法，我一定会说服他不要那么做。谈合同的时候他把我和陈总都弄了个措手不及。陈总发火了，我就赶紧劝。然后我把托尼叫出来和他讲，他还想坚持，他说陈总没退路了，不管怎样最后也只能答应他托尼的条件。我就对他说，‘我了解陈总也了解合智，你这么做行不通的’。最后我说，‘我自己不能说话不算数，如果你坚持这么做，我就辞职’。”

俞威的话音在最后变得慷慨激昂，然后猛地收住，他要让这种气氛多停留一下，可以更具震撼力。果然，赵平凡听得呆住了，嘴巴和眼睛都张得大大的，似乎眼前浮现出俞威和一个香港人据理力争的形象，他手指夹着的烟一丝丝燃烧着，都忘了去吸一口，最后还是因为长长的烟灰自己掉到了桌上，才把他从忘神中拉了回来。赵平凡低下头，用餐巾纸把桌上的烟灰擦到地上，掩饰着刚才的失态，嘴上敷衍着：“你啊，老是这么冲动，就这个脾气怎么行。”

他抬起头来，看着俞威，很自然地说：“其实啊，陈总也说应该不是你搞的鬼，都是老朋友了嘛。陈总还说，估计是你做了你老板的工作，所以你们出去商量了一下，再回来以后就很痛快地签了合同嘛。”他说到这里又顿了一下，很关心地说：“有句话可能不该说，毕竟是你们内部工作上的事，可是，啊，你有这样一位老板，恐怕共事起来比较费力啊。”

俞威显得非常感动，像是遇到了知音，把手伸过去拍拍赵平凡放在桌上的手说：“你们知道我是什么人就行了。”

这时，他也意识到戏再演下去就有点儿“过”了，而且这种气氛也不适合再谈别的事，所以他就立刻夸张地用手去擦眼睛，嘴上学着东北口音说：“大哥，啥也别说了，眼泪哗哗的。”

赵平凡被他那样子逗笑了，说着：“别啊，你是我大哥，你比我大好几岁呢。”

俞威也笑了，他是得意地笑了。当初在香港撺掇托尼在谈判中出尔反尔的时候，他就打定主意，如果日后合智的人责问他，他就把脏水全都扣到托尼的头上。现在他果然把坏事变成了好事，显然赵平凡和他的心理距离又拉近了一层。

俞威拿起小小的茶杯，把里面的功夫茶一饮而尽，然后在嘴里咂摸着，感受着一种甜甜的味道，满意地对赵平凡说：“行了，能喝了，这冻顶乌龙看来是真的，的确不错，尤其是抽一口烟再喝，更觉得嘴

里有股甜味儿，你品品。”

赵平凡便拿起茶杯也一口喝了，茶水刚进嗓子眼儿，就立刻说：“行，不错。”

俞威暗笑，他知道赵平凡对这些东西其实既不讲究，也没兴趣，完全是一句敷衍的客套，也就不再和他聊茶，他是来和赵平凡聊正经事的。

俞威从包里拿出一个像档案袋一样大小的信封，放到桌边。赵平凡用眼角瞟了一眼信封，却装做没看见。俞威对赵平凡说：“上次咱们说的那事，我已经办妥了，这些东西你看一下，签个字就行了，你留一份，其余的我给他们带回去。”说完，便把大信封打开，从里面拿出些打印好的文件给赵平凡递过去。

赵平凡接了，却并没有马上翻看，而是随手放在旁边的凳子上，对俞威说：“这种法律上的事我不太懂，你给我说说就成了。”

俞威心里暗想，这赵平凡是总裁助理，天天和公司的法律、行政、人事部门打交道，居然说不太懂法律上的事，分明是在做戏，不过是想摆摆姿态、拿拿架子罢了，俞威觉得好笑，但还是克制住了，说：“这家普莱特公司，在我们科曼的代理商中是比较大的一家，一直都做得不错，而且各方面也都还比较正规，公司的股东是两个人，我和他们俩都很熟，关系不错。现在商量好的做法是这样，他们答应给你5%的干股，直接无偿无条件地转让给你，这5%的股份只在分红的时候有效，没有其他权益，没有表决权，反正你就一年到头什么都不用管，年底的时候拿他们利润的5%就行了。”

赵平凡好像无意地随口问了一句：“他们一年的利润大概多少？”

俞威沉吟着回答：“这几年每年的销售额，大概在两千多万，不到三千万，至于利润嘛，不是非常清楚，他们两个告诉我说是大约在三百万左右。就按这个数粗算，每年十五万的分红，也还可以啦。”

赵平凡这才把刚放在凳子上的文件拿在手里，翻看着，说：“钱不钱的无所谓，大家都是朋友嘛。”

俞威看他拿起那些文件，就说：“都是他们的律师给准备的，股东会决议啊、股权转让协议啊什么的，凡是你名字下面留了空的地方就是需要你签字的。他们做事很规矩。”

赵平凡边看着文件边对俞威说：“大家在一块儿都是为了做点实事，

我这边肯定也会尽力的。我们那个网中宝产品，我会首先交给这家……”他顿住了，在文件中查找着，接着说：“这家普莱特公司，来做代理，我可以让他们做总代理，给他们的折扣也可以再大一点。刚开始做新产品，合智这边本来就该多让利给代理商嘛。”

俞威笑着点了点头，嘴上说着：“这就要你赵助总给他们些政策倾斜喽。”心里想，这话其实不必说，赵平凡一定会向他自己多倾斜多让利的。

赵平凡合上文件，笑着问俞威：“你老俞和他们关系不错吧？要不怎么挑了他们。”

俞威知道赵平凡想了解什么，不紧不慢地说：“我和他们就是朋友，处得久了，相互之间比较熟悉也比较信任，项目上、价格上、年底的返利上，我能照顾的就照顾他们点儿，我和他们公司没什么特别的关系，你放心好了。”

赵平凡忙摆着头说：“唉，我有什么不放心的？”

外面街上的人流不知什么时候开始变得稀少，几家饭馆门前刚才还人满为患，现在已经空出了不少张桌子。天已经黑了，外面已看不到什么景色，偶尔有个女孩走过，也已经根本看不清轮廓，更不用说容貌了。俞威便把注意力往茶馆里面转移，发现不知什么时候各张桌子几乎都上了客人。那几桌打牌的仍然非常热烈，俞威只要稍微竖起耳朵听一下，就能分辨出来每张桌子上大致的战况。附近角落里原先空着的桌子现在都有了人，俞威逐个扫了一遍，发现全是一男一女，岁数似乎也都是三十多以上的，可无论俞威多么专注，都听不到人家在嘀咕什么，只能看见那些男男女女脸上的表情，像整个茶馆里面的光线一样暧昧。俞威心想，看来自己也已经到了该约个半老徐娘来泡茶馆的阶段了吧，但又不甘心，自己才三十多岁，他找的女孩一般都要比他小十岁，这么一算，还是再过些年，等他四十多岁的时候，再来茶馆泡三十多岁的女人吧。

俞威的眼睛、耳朵和心思都在忙着，无意中把赵平凡晾在了一边，因为俞威准备和他谈的事已经谈完，本想再闲坐一会儿也就散了，没想到赵平凡一句话把他给拽了回来：“老俞，还有个事，陈总前几天和我提过，啊，这事得和你商量商量。”

俞威一听，立刻把所有的心思全都收了回来，进入临战状态，赵平凡打了陈总的旗号，应该不会是小事。俞威笑着说：“我听着呢，陈总有什么指示？”

赵平凡也笑了，说："什么指示，这方面你是专家，陈总和我是想让你给出出主意。"

俞威微笑着没说话，他在等赵平凡接着说，凡是变得这么客气的时候，一定是比较难办的事。

赵平凡这回不怎么拉他习惯带的长音了，而是挺利索地说："是培训和考察的事。陈总回来以后就和我开始张罗这事，嘿，这一张罗就发现这事还真不太好办。当初咱们谈合同的时候，不是就留了一笔钱准备出国培训和考察时候用的吗？而且我记得当初咱们留的就已经不少了，当时觉得肯定够了，可现在一张罗就不行了，太多的人要去。当初咱们搞这个项目的时候，这个部门的那个部门的都说和他们没关系，也不参与也不支持，咱们费了多大的力才把项目争取下来。现在倒好，一听说要出去考察、出去培训，全都找上门来了，积极性这个高啊，都不用动员，都争着说他们对这个项目如何如何重视，都要派最得力的人参加项目组。我心想，这帮混蛋，都是只想参加考察组，等考察回来真到做项目的时候肯定全没影儿了。可陈总是个好人呐，心眼儿软，也觉得有个机会能多让些人出去看看也好，起码回来以后不会唱对台戏，不会给这个项目添乱。我理解陈总的意思，但关键是个钱字。咱们一家人不说见外的话，你也知道我们合智现在预算很紧张，就这些钱，干了这个就干不了那个，捉襟见肘啊。我和陈总都想不出什么主意，这不，想听听你的想法嘛。"

俞威的脑子刚开了片刻的小差，现在又立刻高速运转起来了，他听赵平凡刚说第一句话就已经知道是什么事了：太多人要出国考察、培训，预留的费用不够了，合智想从其他地方挪些钱过来，而且俞威已经猜到了他们在打什么主意，现在的关键是要赶紧想出对策。他忽然觉得喜欢起赵平凡的啰嗦了，他越啰嗦，俞威就可以有更多的思考时间。现在俞威还没有完全想好对策，他还需要些时间，所以他要让赵平凡再啰嗦一下，俞威便装作痴痴地说："那你和陈总是怎么商量的呢？"

赵平凡试探着说："陈总让我问问你，看能不能在软件款项上想些办法。咱们的合同已经签了，按说也不能减你们软件的金额了，可实在没别的办法了。你看能不能这样，我们按合同把软件款分批给你们打过去，你们收到首期款以后，再给我们返回一部份来，具体返回多少数目咱们可以再商量，用什么名义返回都成，我们就用这部分钱补足培训和考察的费用，成不成？"

俞威暗笑，早知道你们就会想从我的软件上做文章。都已经签了合同，一百五十万美元已经比我想要的数少了二十万美元呢，还想再扣

一些回去，休想！俞威正好已经想出了对策，现在是思路清晰、胸有成竹了，他要让赵平凡欣然接受他想让赵平凡接受的东西。

俞威很诚恳地说："老赵，出国的事的确是大事，陈总想多派些人出去是对的，而且还应该把一路上的条件都安排得更好些，所以的确应该多争取些预算。我来之前就想和你说件事，和出国经费的事没准能联系起来，可能两件事能一起解决呢。你想不想听听？"

赵平凡虽然心里只惦记着出国经费的难题，本不想听俞威再提什么另外的事，可是又不好不让俞威说，毕竟要想挪用软件款，还非得有俞威配合才行，又听俞威说可能解决出国经费的问题，便忙说："你说你说，一起商量嘛。"

俞威便不紧不慢地说："前些天碰到你们信息中心的几个人，聊了聊，看来他们都有些想法啊，不知道你和陈总有没有听说。"

赵平凡摸不着头脑，纳闷地说："没有啊，什么想法？"

俞威接着按他设计的思路说："合智一直是用微软Windows系统的服务器，听说你们要换成跑UNIX系统的服务器，信息中心的人心里没底，于公于私都有些想法啊。于公，他们对新机器不熟悉，也没有经验，担心短时间内掌握不好，影响项目的进行；于私，担心公司会招聘懂新机器的新人来，他们这些老人儿，又不会UNIX技术，人人自危啊。"

赵平凡还是有些糊涂，糊涂中带着些不快，他瞥了眼俞威说："就是因为你们科曼的软件最好装在UNIX的机器上，我们才不得不买新服务器的嘛。又不是我们自己非买不可。"

俞威立刻坐直身子，睁大眼睛，提高嗓门，斩钉截铁地说："还不是ICE和维西尔的那些人这么说的？他们当初和我们争这个项目的时候，攻击我们，说我们科曼的软件只能运行在UNIX系统的服务器上，想用这一条把我们挤出去。我们自己可从来没说过我们的软件不能装在Windows的服务器上，科曼这么大一家公司，全世界那么多用户，当然有装在Windows服务器上的，哪儿能都是装在UNIX机器上的呢？"

赵平凡开始明白了，但因为这个思路对他来说太新，他还感觉有些不踏实，便接着问："那你的意思是？……我们不买UNIX的服务器，就用现在有的这些机器来装你们的软件，然后就可以用准备买服务器的钱去安排培训和考察的事？"

"是啊，"俞威知道赵平凡已经上套了，他还要趁热打铁，"已经批下来买服务器的钱足够了，都够每个人出两次国的了。而且钱是你们的，想怎么花就怎么花。另外，这也打消了信息中心那帮人的疑虑，他们要不然还真对我们科曼有些抵触呢。"

赵平凡还要再确认一下心里才能真踏实："信息中心肯定不想换机器的，他们当然想用他们已经熟悉的技术，也的确是担心你们科曼的软件影响他们的饭碗。可问题是，你们的软件装在微软系统的服务器上真没问题吗？这可不能有半点含糊。所有人都说你们的软件只能用UNIX的机器，买UNIX的机器也是你们建议的嘛。"

俞威仍然理直气壮，他很清楚，这种关键时刻一定要顶住，他必须给赵平凡充足的信心，他说："那是竞争对手对我们的攻击，不说明什么问题。我们当初没有坚决地反驳他们，也是为了和你们配合一起演戏。当初ICE为什么能信以为真，真以为你们会和他们签合同？就是因为他们相信了你们肯定不会买我们的软件，他们觉得你们已经相信了他们说的科曼软件有缺陷的话。如果我们当时争论这个，说服你们不信他们的话，ICE就不会觉得他们有十足的把握拿下项目，就不会轻易上当。科曼的软件装在你们现有的服务器上绝对没任何问题，我可以给你打保票。"

俞威稍微喘了口气，又喝了口茶，也顾不上咂摸里面的甜味儿了，赶紧乘胜追击："这是目前唯一可行的解决办法，要不然，培训和考察的费用从哪儿出啊？让科曼收到软件款再返给你们一部份，外企的内部审计都很严，这你不是不知道，我们很难操作。如果你们扣住一部分软件款不付给我们，总部肯定就得急了，一定不会答应。如果你们想修改合同，少买一些软件，把钱留出来出国用，那也得惊动我们总部啊，这事也就越闹越大，总部肯定不高兴。你想啊，陈总和你们去美国，整个培训和考察都得靠我们总部那帮老美给你们安排，如果他们不高兴，我真担心这一路上可能就有照顾得不太好的地方，我也是鞭长莫及，美国毕竟不是咱们的地盘啊。"

赵平凡沉吟着，没有说话。俞威就拍了下手，斩钉截铁地说："老赵，你要觉得我空口无凭，咱们可以这样，我明天就让工程师模仿你们的Windows服务器的配置搭一个模拟环境，然后把我们的Windows版本的软件装上去给你看看。如果你还不放心，咱们再说其他的办法。"

现在轮到赵平凡的脑子转得飞快了，俞威这一大套滴水不漏的说辞的确让他挑不出毛病，他也觉得这的确是个十全十美、一举多得的办法，因为俞威的所有理由都是站在合智公司的角度来考虑的。可赵平

凡又总觉得有什么地方不太舒服，他是准备好了来让俞威从他们的软件款里让出这笔钱的，怎么就自然而然地让俞威把矛头转到硬件款上去了呢？可俞威说的也的确很有道理，环环相扣，赵平凡想了想就打定了主意，不管那么多了。

他看着俞威，刚才皱着的眉头全舒展开了，笑着说："还是你考虑得全面，要不怎么陈总让我找你商量呢？"

忽然，赵平凡又僵住了，脸上的笑容一下子不见了，像是猛然想起了什么，对俞威说："哎呀，还有个事刚才没想到啊。还不那么简单，这也得考虑进去。"

俞威心里又像被凉水激了一下，抽紧了，可脸上不动声色，嘴上也平静地说："什么事啊？一惊一乍的，呵呵。"

赵平凡琢磨了一下怎么说好，然后才开了口："有个老范，范宇宙，那个泛舟公司的，你和他熟吗？"

俞威又立刻猜到了八九不离十，刚才抽紧的心终于又可以放松了，他心想，老和赵平凡这样的人打交道，迟早得死在心脏病上，嘴上却说："范宇宙？见过几面，谈不上熟。"

赵平凡接着说："我们这个项目他也花了不少功夫，跑前跑后的，和我关系也还算不错。如果没有咱们今天谈的这事，我就准备过两天让信息中心和他签合同了，从他那儿买UNIX的服务器。可现在，如果我们不买服务器了，就让老范白忙活了，还空欢喜一场，这可怎么好？"

俞威听着，心里就在笑，他知道赵平凡肯定是已经拿了范宇宙的好处，但现在看来是不可能帮范宇宙办成事了，正愁呢，怕范宇宙把好处又要回去。便开导赵平凡："这有什么。天有不测风云，又不是你不帮他忙。再说，做生意的哪有奢望做一个成一个的？做不成就连朋友都不做了？买卖不成情谊都在嘛。我虽然和他不熟，总也了解一些。像老范这种人，做这么多年生意了，这些道理一定懂的，虽然这次你们没从他那儿买机器，可你这个朋友他一定愿意交定的。"

赵平凡嘀咕着："我这个人就是心软，最怕看到别人失望，尤其是朋友。可怎么和他说呢？我是不好意思当面让他失望，打电话吧又开不了口。"

俞威简直觉得赵平凡这个人有些可气和可恨了，想到自己以前在别的

项目上，也曾经被“钱平凡”、“孙平凡”们像耍范宇宙一样地耍他这个“俞宇宙”，他真想把杯子里的茶泼到对面那张脸上，不，茶水已经凉了，这杯子也太小，应该把角落里放着的那壶开水整个泼过去！

俞威怎么想的，赵平凡根本察觉不到。俞威修炼多年的功夫，完全可以面对一个他切齿痛恨的人，目光中却是饱含着尊敬、亲切甚至爱慕。

俞威再一次把手伸过去，拍拍赵平凡放在桌子上的手，说：“你是好人呐，要不咱俩也成不了这么好的朋友。这样，我当一回恶人，我去找范宇宙，说明一下情况，再好好解释一下。虽然我和他不熟，可我们都是生意人，好交流，合作机会也多嘛。”

赵平凡立刻抬起头，满脸笑着，这次轮到他表达感情了。他抓住俞威的手，摇了摇，说：“哎呀，那可谢谢你了啊。你告诉老范，我这里肯定会尽力再找机会，一定还有机会可以合作的，让他放心。”

俞威明白，赵平凡是想让范宇宙“放了心”，他赵平凡才能真正放心。

俞威瞥见那几家饭馆的伙计已经都出来收拾桌椅，还把遮阳伞收起来搬进去了。俞威觉得很得意，这种感觉是不是就叫成就感呢？这几杯茶喝的，也真叫一波三折了，有危机也有机会，有好事也有坏事，而他恰恰把危机都变成了机会，把坏事都变成了好事，一切迎刃而解，一切随心所愿，俞威有些飘飘然了，他有些奇怪，怎么这冻顶乌龙居然也能醉人吗？俞威用眼角瞥着周围桌上的人，打牌的声嘶力竭、目光炯炯，约会的轻声细语、眼色迷离，他们知道吗，在他们旁边唯一坐着两个男人的一桌，刚刚发生多少惊心动魄的事吗？有多少人的命运都被这两个人的这番谈话影响了吗？有的人还不知道，他将有这辈子中头一次去美国的机会；有的人还不知道，他将不用去学新东西，大可以抱着现在会的一点本事再混下去；也有的人还不知道，他已经被算计得竹篮打水一场空了。

俞威虽然也是坐着，可他忽然觉得他是在俯视周围这些人了，是啊，他们谁能体验到俞威此时此刻这种成功的境界呢？一转念间，俞威又糊涂了，自己是不是也在羡慕他们呢？怎么周围的这些人，声音里、目光中，好像都流露出他俞威从未体验过的快乐呢？

直到赵平凡的背影进了他住的小区大门，向里一拐，不见了，俞威才转过身，走向自己的捷达王。他坐进驾驶室，把四扇车窗都摇了下来，让外面的空气飘进车里，结果饭馆外面那些烧烤摊子上的味道也跟着涌进车里，俞威便赶紧点着火，开了出去。

车开起来，外面的风飞进来，空气清新而且凉爽，俞威感觉非常的惬意和自在。他忽然想起一句广告语，用来描述他现在的心情再恰当不过了，那句话是：“一切尽在掌握。”俞威有时候也会自己总结一下，为什么这么成功，有什么奥秘吗？俞威一直没有想太明白，因为他每次都是想着想着，注意力就转到去想那些成功时候的良辰美景，顾不上去想是怎么成功的了。是自己的天分吗？俞威对自己的聪明是充满自信的。是自己的努力吗？俞威也常常会想到自己付出的那些艰辛，毫无疑问，自己是很努力、很辛苦的，所以他才不断地犒劳自己的身和心。是机遇吗？当然，但是任何人面前都有机遇，能否抓住机遇就要靠各人的本事了，所以还是自己抓机遇的手眼功夫绝佳。是什么人的帮助吗？俞威以前也是常常想到这儿就走神了：有什么人帮过我吗？好像记不太清楚了，可能有吧，但关键还是因为我自己。

现在去哪儿？一个成功男人，开着自己的车，兜里还揣着不少钱，精力充沛，还能去哪儿？俞威想起了一个人：范宇宙。还是老范手里的“资源”丰富，取之不尽，用之不竭，老范曾经拍着胸脯对他说：只要你没累趴下，要几个我给你送几个，要什么样的我给你送什么样的。俞威心里赞叹着：老范，人才啊。刚想到老范，俞威就回过神来，不行，现在不行，今晚不行，他得和老范说个正事呢。想到这儿，俞威又对自己的敬业精神由衷地钦佩起来：是啊，为了工作，为了事业，有多少次按耐住了自己的欲望，放弃了多少本来应该潇洒一场的机会。他记得有一次，刚和一个女孩进了房间，手机响了，他不得不去见一个人，他只好充满遗憾、但绝没有愧疚地告诉女孩他得走了，还对女孩解释：“同志，我们今天大踏步地后退，正是为了明天大踏步地前进。”拉开门刚要出去，看见女孩一脸惶惑，才想起八十年代的女孩是没看过《南征北战》的，便只好再解释一句：“我今天先撤了，明天再来干你！”女孩笑骂了一声在他身后摔上了门。

俞威占着最里侧的快车道，把车速放慢，左手拿起手机，拨了范宇宙的手机号码，然后放到左耳边。

电话通了，俞威还没说话，手机里已经传出范宇宙热情洋溢的声音：“老俞，在哪儿呢？正想你呢。”

手机里传出嘈杂的声音，窗外的风声、车声也都刮进了耳朵里，后面的车又是鸣喇叭又是晃大灯地催着，俞威便把四扇车窗都关上，风声、车声小了，但手机里仍然乱哄哄的。俞威冲着手机嚷：“我在路上，开着车呢。你在哪儿呢？怎么这么吵啊？”

手机里的嘈杂声似乎在移动，忽强忽弱，过了一会儿，噪音小了，范宇宙的声音又传出来：“在家酒吧，和几个朋友，我走出来了。正想

给你打电话让你也过来呢，有个女孩儿，就是想介绍给你的，你过来吧。”

俞威的心开始怦怦跳了起来，浑身的血液好像也开始沸腾，他觉得有些热了。真想去啊，俞威的心里在呐喊，可是，要克制，要按耐，要忍住。俞威的头脑还是战胜了身体某些部位的冲动，他尽量用平和的口吻说：“今天就算了，累坏了，你先给我留着吧。”

范宇宙那边顿了一下，然后“哦”了一声。

俞威集中一下思路，有条不紊地说：“急着给你打电话，是有个事得马上告诉你。不是什么好消息，你先有个心理准备啊。”

范宇宙那边又顿了一下，然后又“哦”了一声，过了几秒钟，俞威听见范宇宙咕哝着：“怎么啦？你说吧，我听着呢。”

俞威在报丧的时候都要邀功买好，他说：“刚和赵平凡聊了一下，你不是让我催他们快点儿把服务器的合同和你签了吗？我就是专门和他谈这个。没想到，合智那边有些变化。”

手机里传来范宇宙又“哦”了一声。俞威接着说：“他们准备派不少人去美国考察和参加我们给他们搞的培训，都想去玩儿一圈，名额全超了，当初准备的培训费用不够，他们就不想买服务器了，用这些钱出国玩儿去。”

俞威停下来，想注意听范宇宙的反应，可是范宇宙的反应就是根本没反应，这次连“哦”一声都没有。俞威想这老范的脑子看来是真慢啊，还没反应过来。他只好继续说，再说得详细些：“他们可能不打算从你那里买机器了，要用买机器的钱去美国玩儿去，要去一大帮人。”

手机里又没有声音，过了一会儿，才又传来范宇宙的声音，好像很沉闷：“噢，那他们不买新服务器，以前那些机器能装你们的软件吗？”

俞威连忙说：“是啊，我也问他们了，我还告诉他们，他们那些微软系统的服务器，不能装我们的软件的，他们必须买UNIX服务器的。可没用，赵平凡说陈总已经定了。我只好说出了问题可别找我。”

范宇宙又不吭声了，俞威等着，过了一会儿，范宇宙才瓮声瓮气地说：“那这下可全白忙活了。”

俞威恨不能把手伸进手机里，让手随着信号也飘到范宇宙的身旁，拍拍他肩膀来安慰他，但现在只好加倍地用语言来安慰说：“我对赵平

凡说了，如果合智非这么干，我也没办法，人家老范也没办法。也是，手长在他身上，笔握在他手里，他不和咱们签，咱们真没办法。但我也对他说了，他心里必须记着这事，一定得找机会照顾你的生意。”

这次范宇宙很快便回答了：“啊，没事，以后再说呗，看看别的机会吧。”

俞威马上接上：“是啊，还能怎么样，以后再想办法吧。你放心，我这儿也会留意其他的项目，如果有客户要买UNIX的机器，我一定让他们找你。”

范宇宙的声音又响起来：“你今天真不过来啦？”

俞威挺轻松，赵平凡嘱咐的事已经办好，话已经转给范宇宙了，看样子又是糊弄得滴水不漏，但他仍装作充满歉意地说：“不去了，真挺累的，改天吧。”

俞威和范宇宙道了再见，就挂断了手机，然后加大油门，开远了。俞威根本想不到，范宇宙接完这个电话，会是另外一种样子。

范宇宙挂上电话，站在外面吸了几口新鲜空气，然后长长地呼出来，才转身走了回去。

进了酒吧，找回自己的火车座一样的位子，坐着的一个小伙子和两个女孩都忙站了起来，范宇宙坐到两个女孩的中间，看着对面的小伙子。此时的范宇宙和俞威知道的范宇宙简直就像是两个完全不同的人。他眼睛亮亮的，咄咄逼人，盯着小伙子说：“小马，大哥我让人家给耍了。”

小马脸上的笑容凝固了，张着嘴，问：“咋了，大哥？”

范宇宙一字一顿地说：“我以为鸭子都煮熟了，结果他们把我给耍了。俞威告诉我，说赵平凡不买咱们的机器了，买机器的钱有别的用处，他还装蒜，说他帮咱们说话了。”他像忽然想起了什么，又说：“妈的，他在香港还劝我早些订货，我定的这些机器都要砸手里喽。”

小马不解地问：“那，您咋知道他骗您了？”

范宇宙哼了一声，说：“他以为我是傻子？他替赵平凡传话，告诉我生意没了，就是怕赵平凡直接和我说的时候把他抖搂出来。如果他俞

威没向赵平凡保证，说合智现在的机器装他的软件肯定没问题，借赵平凡十个胆儿，他也不敢不买新机器。”

小马还愣愣的，两个女孩被突然变化的气氛吓得脸色土灰，呆呆地一动不敢动。

范宇宙自顾自地拿起酒杯，喝了一口，嘴里带着酒气喷出两个字：“耍我！”

第六章

耳边的风声似乎小了些，周围女孩子们的尖叫声也慢慢减弱了，能听见座椅底部的铁轮子轧着铁轨的吱吱声，链条吃力地拽着座椅往上爬。过山车刚从高处呼啸着冲下来，在接近地面的一段水平轨道上把速度减了下来，就又开始爬坡了，这次要上的是最高最陡的一个大回转。

洪钧喘着气，似乎都能听见链条快要断开的声音，他真怀疑这么多排沉重的座椅能不能被近乎垂直地拉到顶端，更担心不会在半空中掉下去吧。过山车的速度好像快要降到零了，洪钧往四周瞧了一下，什么也看不见，就明白已经上到轨道的最高点了，洪钧的呼吸开始急促起来，他知道那最刺激的一刻到来了。前面的几排座椅已经栽了下去，洪钧坐着的座椅也一头扎了下去。

突然，洪钧发现原本挡在他胸前的安全扶手不知什么时候已经抬了起来，高高地举在头顶上，他猛一低头，糟了，刚才还系着的安全带不见了！洪钧忙伸手乱抓，想把扶手拉下来挡在胸前，可是拉不动；想向前抓住前排座椅的靠背，可是够不到。洪钧转头，看见旁边坐着个女孩，张着嘴大叫着，一张脸上就剩下一张嘴了，可是洪钧却听不到任何声音。洪钧知道他完蛋了，周围什么声音都消失了，他从座椅上飞了出来，向几十米下面的水泥地面一头栽了下去。洪钧拼命伸手想抓住什么，用力蹬着腿，好像可以在半空中蹬着空气爬上去，忽然，洪钧的头撞在了什么东西上，把他撞得睁开了眼，他跌坐在地板上，醒了。

洪钧揉着脑袋，又感觉到一侧的胯骨和另一侧的膝盖也开始疼了起来，看来这就是他刚才从床上跌到地板上最先触地的三个部位，真可气，偏偏都是肉少的地方。洪钧记得以前在书上看到过，猫从高处掉下来的时候，总可以让自己的四肢先落地，看来人比猫差得太远了；他又想起好像谁说过，小孩在睡梦中从床上掉下来的时候，也可以下意识地保证不会碰到自己的脑袋，看来自己真是退化了，洪钧总结出这样一个结论。

“现在是什么时候了？”洪钧靠在床边，看了一眼床头柜上放着的闹钟，指针指在十点。“我睡了多久了？”洪钧又想，好像上一次看时间是夜里四点多，算来大概也睡了五个小时了。

洪钧这些日子白天以睡觉为主，夜里以睡不着觉为主，只是白天也常常被手机叫醒。来电的内容嘛，自然是以慰问电为主。从打来电话的

时间先后顺序，洪钧都能大致分析出消息传播的渠道。最先打来电话的当然是ICE公司里的一些人，然后就是那几家竞争对手中算得上是朋友的几个人，然后就是有过合作的一些硬件公司、咨询公司里面的人，再后面是一些客户，先是最近签的新客户，后是一些老客户，居然还包括赵平凡这个曾经被洪钧以为十拿十稳的“客户”，客户后面是一些以前的老同事、老部下，后来离开这个圈子去干别的了，最后才是一些自己早年的同学、多年的私交，却是最后从别人嘴里听到的消息。洪钧觉得有幸生活在信息社会真好，自己没告诉任何一个人，时间不长，似乎该知道的也都知道了。

这么多电话打过来，差不多问一样的话，洪钧也差不多做一样的解释，让洪钧后来都感觉到自己怎么像是鲁迅笔下的祥林嫂了，一遍一遍地重复着一样的话。有一次洪钧一时兴起，便起草了一封手机短信，准备用手机群发给他手机号码簿上的所有人，短信很短：“本人已下岗，闭门修炼武林绝技，勿扰，因练功时铃声乍起可导致走火入魔。”写完了，看着笑了笑，又删了。

小谭来过一个电话，情绪激昂地说要辞职，以抗议皮特因为输了合智项目而找替罪羊，还说洪钧应该事先和他说一下，他一定会主动辞职以保护洪钧。洪钧被他搞得哭笑不得，只好说事情没他想得那么简单，劝他就当事情已经过去了，好好上他的班，接着做他的项目。

小丁来过一个电话，问他需要不需要什么东西，可以买了送过来，或者有什么他可以跑腿的。洪钧谢了他。

前台的简也来过一个电话，告诉他最近都有哪些人打来电话到ICE公司找他，她请他们打他的手机，凡是不知道他手机的她都没告诉。洪钧也谢了她，并像以前那样夸奖她做得好，洪钧心想这是最后一次夸奖她了。

ICE里其他来过电话的人都是他的下属的下属，他的那几个直接下属，包括那个财务总监和市场部的Susan，都没有来过电话。洪钧明白，他已经被划清了界线，他是公司的“前负责人”了，成为了历史，像一页书一样被翻了过去，他明白，他的那些下属这么做，证明了他们都非常具备“职业水准”，已经真的做到“对事不对人”了。

洪钧这些天没有往外打过什么电话，也没往外发过电子邮件，他没找工作。虽然，洪钧非常清楚，这年头，做男人难，做没钱的男人更难，做曾经有钱现在没钱的男人简直是难上加难，但他仍然没有开始找工作。洪钧在等工作来找他，他知道，有时候如果真想把一样东西卖出去、卖个好价，可能最好的办法，是在这东西上标上两个字：不

卖。

洪钧站起来，走到客厅里，满眼一片狼藉，好像都没有下脚的地方了，各种牌子的方便面的碗筷堆在茶几上、地板上。洪钧又走进了厨房，操作台上都是速冻饺子的包装盒，垃圾袋早已装满，垃圾都堆在四周的地上。洪钧想，以前一直以为这些方便食品是专为日理万机的大忙人们准备的，原来像他这种大闲人其实需求更强烈，不知道那些厂家有没有发现这一点。洪钧侧着身子，在垃圾间腾挪着走过去拉开了冰箱门，发现原来冰箱里才是家里最干净清洁的地方，因为里面已经什么都没有了。冰箱上面还压着个小纸片，是附近便利店的电话，这些天洪钧的对外联络好像主要就是和它，因为打了不少次，洪钧早已经记牢了这个号码，他现在也想不出还有什么新鲜东西可以让便利店送上来的。

洪钧走到落地窗前，看着窗外的世界。天空灰蒙蒙的，北京的标准色调，公寓楼前的花园里空荡荡的，没什么人影。大家都在忙啊，洪钧想。忽然，洪钧想出去看看了。

洪钧把自己上上下下简单地收拾了一下，换了一身自己觉得最舒服自在的衣服，出了门。

这是洪钧在过去的四十天里，第一次走出自己的家门。

洪钧没有去地下二层开他的那辆帕萨特，他想出去走走。如果开着车，沿着路边慢慢地逛，就太像黑车扫街拉活的了。洪钧又一想，哪儿有开着帕萨特拉黑活的呢？但他还是直接走了出去。

出了他住的那一带公寓楼围成的小区，快走到街上的时候，洪钧看到了在拐角上的那个摊煎饼的三轮车，他立刻感觉到饿了，便走了过去。

以前洪钧坐小丁开的车路过，看见过这个煎饼摊儿很多次了，只是好像从没像今天这样贴近过。三轮车上加了一个玻璃罩子，四周三面被封上，一面敞开，一个看样子四十多岁的女人坐在旁边的凳子上，显然现在这个时间是没什么生意的“淡季”。她看见洪钧向自己走过来，便立刻站起身，麻利地往两个胳膊上套着套袖，笑着用期待的目光看着洪钧。

洪钧走过去，说了一句：“来个煎饼。”便立在旁边，看着女人忙活。

她从锅里舀起一勺子和好的面糊，一下浇到锅台的中央，弄了个不太

规则的圆，又有些像四方形，洪钧便觉得正像是北京城区的图案。她把勺子放回锅里，抄起摊煎饼的家伙，一根细棍前端是一块长方形的小木板，她把小木板一端的长边放在面糊上，胳膊绕着中心画了一个圆圈，就把方才的北京城区扩大到了三环路，她把木板往外移了移，又画了一个更大的圆圈，就扩大到了四环路，再一下，便到了五环路。看来这下没弄好，在洪钧觉得像是在望京那一带的位置上，面糊被摊得太薄，破了，那女人便把手里的小木板倒了一下，用短的那边把旁边的面糊匀过来一些，把破的地方粘好了。然后便接着摊，又摊到六环路，就正好摊到了锅台的边缘了。洪钧立刻对这个摊煎饼的女人油然而生一股崇敬之情，原来人家和北京城市规划的那些专家们从事的是同样的工作。

洪钧正欣赏着，冷不防女人大声问了一句："几个蛋？"

洪钧一下子怔住了，开始以为自己听错了，想了一下意识到没错，是这三个字。他愣着，心想现在真是世风日下了，怎么连摊煎饼的女人都开这种玩笑。

那女人见洪钧没反应，便又问："加一个还是两个鸡蛋？"

洪钧一下子笑了，原来是自己想歪了，忙笑着说："两个吧。"心想，自己也是好久没买过煎饼了，当年在地铁出口买煎饼吃着赶路上班的时候，煎饼没有这么多规格啊。

女人觉得洪钧有些怪，似乎和她的基本客户群不太一样，便又补了一句："两块五啊。"

洪钧想了一下，觉得值，就装作很老练地哼了一声："嗯，做你的吧。"

洪钧拿着煎饼，边走边吃，心想真是味道好极了，嘴塞得满满的，腮帮子胀得鼓鼓的，狼吞虎咽地吃完了。洪钧手里拿着刚才装煎饼的薄薄的透明塑料袋，想找个路边的垃圾桶扔进去，就这样一路找着一路向前走，一直走到东三环的一个路口，才找到个垃圾桶扔了进去。

扔完了，转过身，洪钧才发现，这路口堵得厉害，几个方向的车都排成了长龙，都等着通过三环主路跨线桥下的这个路口。在不动的车河中，有一些穿梭不停的身影，正忙着向停着的车上塞着小广告。洪钧出于职业习惯，对所有从事市场营销的人都感兴趣，便站在路边看，过了一会儿，似乎有些累，便干脆蹲在了马路牙子上，专注地看着。

洪钧很快便发现这是一支训练有素、专业水平极高的队伍。首先他们选择的这个工作地点就很好，哪个路口车堵得厉害，哪里就是他们的舞台。洪钧不由得有些为他们担心，如果北京真能把这些拥堵路口搞得不这么堵了，他们可都得另寻办公场所了，不过洪钧很快就又放宽了心，是啊，等到北京真有那么一天没有拥堵路口了，这些人恐怕也都七老八十，正好该安度晚年了。

他们中有不少人手上发的是名片样的卡片，更吸引洪钧的是另外一部分人，他们发的是大而薄的纸片。他们首先把纸片很灵巧地叠成一个个像飞镖一样，然后塞进车窗里，如果车窗是关上的，他们就把“飞镖”插在车门把手上、前、后玻璃的雨刷器下、甚至汽车前盖、后盖侧面的缝隙中，他们就沿着车流，一路走一路插过去。洪钧觉得最精彩的，是他们走到车流的末尾，迎着从远处开过来的车，用眼睛在移动的车身上找好可以插“飞镖”的地方，在车几乎要撞上他们的一瞬间，闪身躲开，同时把手里的“飞镖”准确地插在车上。洪钧觉得他们就像是西班牙斗牛中的那些花镖手，双手举着花镖，在公牛冲过来的一瞬间，转身躲开，还把两只花镖插在了牛背上。车里坐着的人，就有些像公牛了，被插上了飞镖，气愤而无奈。

以前塞进车里的小广告，都被小丁几乎同时就又扔了出去，插在车身上的那些纸片，停车以后也被小丁立刻扔进了垃圾箱，所以洪钧一直没有看过这些小广告到底都是推销什么东西，话说回来，他以前也没心思关心这些。这时候的洪钧可来了兴趣，他一定要弄清楚什么样的产品可以用这种方式推销。因为他明白，存在的就是合理的，这么多人被雇来发这些小广告，说明雇他们的人肯定知道这种推销方式是能带来生意的。

绿灯了，洪钧面前的车流开始移动起来了，在这一侧发小广告的人都退回到路边，等着下一个红灯的来临。

洪钧朝离他最近的一个黑瘦的小个子扬了一下手，说：“喂，发的什么啊？拿一张给我看看。”

那个黑瘦的小个子没反应，似乎还没有从刚才当“花镖手”的紧张和疲劳中缓过身来。洪钧便冲他又喊了一遍：“嘿，给我一张啊。”

小个子这回听见了，转过头看见了是洪钧在叫他，便下意识地走了过来，没走几步却停住了，满脸狐疑，上下打量了洪钧几遍，然后没有任何表示，转回身走开了，任凭洪钧在他背后高声叫着也不理睬，走到马路对面去了。

洪钧又气又纳闷，心想这小广告又不是什么宝贝，怎么会舍不得给一张？而且，这小广告他本来就是见车就塞的，怎么就偏偏不肯给自己一张？洪钧怎么想也想不通。忽然，洪钧明白了，他不由得大声笑了起来。他低头看了一下自己的样子和穿戴，脚上是一双塑料底黑布面的布鞋，就是俗称“懒汉鞋”的那种，下身是一条宽大的蓝布裤子，上身穿一件白色的套头衫，就是俗称“老头衫”的那种，下摆没有掖进裤子里，而是长长地耷拉着。洪钧感觉自己的脸上恐怕也已经粘了不少土，嘴边没准还有刚才吃煎饼没擦干净的渣子，这样一副尊荣的人，蹲在马路牙子上，与其说像是买得起广告上推销的东西的客户，不如说更像是发小广告的那帮家伙的同行。

洪钧止住了笑，不对，高抬自己了，自己不如人家，人家可是有工作的。洪钧看着那个黑瘦小个子的背影，心想，连这个发小广告的都知道要判断一下对方是不是一个够格的潜在客户，如果他觉得不是，他连一张小广告都不会给，连一句话都懒得说，不错，已经是很专业的销售员了，洪钧像是发现了一个人才，赞叹着。

这是洪钧最熟悉的那个城市吗？洪均生在这里、长在这里，在这里念书，在这里工作，三十多年了，怎么好像今天才忽然发现了很多以前从未发现过的东西。洪钧想着，大概这就叫“圈子”吧，或者用一个更雅致的词：生活空间。洪钧不想用“阶层”这个词，因为他始终不认为自己属于什么高的阶层，事到如今，他更不愿意承认自己掉到了什么低的阶层。洪钧对自己解释说，自己是终于有了机会可以从原来的圈子里溜出来，得以溜到其他的圈子中去逛逛。

洪钧开始有一种感觉，他觉得空间比以前大了许多，世界比以前丰富了许多。他就像一只蚂蚁，在一个小圈子里忙忙碌碌地转了很久，忽然他变成了一个小男孩儿，蹲在树下，看着自己在土地上划出来的一个小圆圈里，有几只蚂蚁在忙着。人就是这样，先自己动手给自己划一个小圆圈，美其名曰人生规划，然后自己跳进去，在圈子里忙。

洪钧曾经以为，他这些年其实就是在做两件事：他一边给别人设圈套，一边防着别人给他设圈套。所谓成功与失败，无非是别人有没有掉进他设的圈套，以及，他有没有掉进别人设的圈套。现在，洪钧明白了，其实他一直还在做着第三件事，他在不停地给自己设着圈套，然后自己跳进去，人这一辈子，都是为自己所累。

洪钧现在才发现，北京原来真大啊，他好像只是在东北角的这几个街区里逛了逛，就已经大开眼界了，如果再跳到其他地方转转，不知道又会有多少新鲜东西。洪钧走着，感叹着，终于，他觉得累了。

洪钧停住脚步，手扶着旁边的一棵小树，向四下张望，寻找着适合一个人独自吃饭的地方。他看见一家京味饭馆，觉得可能是一个比较理想的去处，便抬脚走了过去。

他走到门口，双手把门上垂下来的玻璃珠编成的帘子往两边一分，刚迈进去一只脚，就听见里边一群人大喊："一位里边请！"

洪钧一下子怔住了，就这样一脚门里、一脚门外地跨在门槛上，稍一愣神，眼睛也适应了从外面到室内的光线变化，一想既然人家已经明确说了"里边请"，便走了进去。

很明显，里边的客人比跑堂的这些小伙子还少，三三两两地只零星坐着几桌，倒是站着十几位小伙子，一色的深色布衫布裤子，脚上和洪钧一样的布鞋，洪钧脑子里一下想起当年听过评书里常说的一句词，叫做"胖大的魁梧、瘦小的精神"。洪钧心里偷偷笑着，被一个"魁梧的"小伙子领到一张桌子前，坐到木头长凳上。

小伙子问："您来点儿什么？"

洪钧随口说了句："炒饼。"刚一说完，洪钧就纳闷自己怎么想到要点这个，心想可见环境对人的影响有多大，进到这种饭馆，不自觉地都会点应景的东西。

小伙子又问："您来素的还是肉的？"

洪钧反问："素的多少钱？肉的多少钱？"

小伙子朗声回答："素的五块，肉的七块。"见洪钧稍一迟疑，又补充说明："都送碗汤。"

洪钧立刻说："素的。"

小伙子用布擦了一下洪钧面前的桌子，把布往肩上一甩，转身走了。

洪钧手里摆弄着一双粗糙的一次性筷子，等着自己的炒饼。忽然从身后传来一声像京戏里叫板一样的喊声："炒饼一盘！素的！"

洪钧又被震住了，话音刚落，一盘炒饼，素的，已经放在了他的桌上，那小伙子站在旁边看洪钧还有什么吩咐没有。洪钧觉得脸上热热的，估计脸已经红了，而且可能还红得不太均匀，所以没准是红一块紫一块的。洪钧低着头，没看小伙子，嘴上嘟囔了一句："嚷嚷什么？想让地球人都知道啊？"说完了，洪钧才抬头看了一眼小伙子。

这回轮到小伙子怔住了，过了一会儿可能才想明白洪钧为什么会不太高兴。小伙子看来很不以为然，只是因为洪钧是客人，只好还算客气地说："我们这儿都这样，没人儿在意。"说完又转身走了。

洪钧低着头吃他的素炒饼，觉得心里不是滋味儿，倒不是因为这炒饼的味道，他是还为刚才小伙子唱着给他上菜觉得别扭。就五块钱的一顿饭，还嚷嚷得所有人都听见了，洪钧觉得臊得慌。他正在心里别扭着呢，忽然身后又传来一声唱，更洪亮悠扬："花生米一盘！"

另一个"精神"的小伙子端着一小盘花生米，向洪钧斜前方的桌子走去，那张桌子上的一个男人，不等小伙子把盘子放到桌上，已经双手伸过去在空中接过了花生米，其中一只手里已经捏好了一双筷子，把盘子放到桌上，就用筷子灵巧地夹着花生米吃了起来，吃得很香，连洪钧都能听见他吧唧嘴的声音。

是啊，谁会在意呢？又何必在意谁呢？能有这种顿悟不容易啊，洪钧现在觉得这五块钱的炒饼点得真值了。

洪钧一盘素炒饼进了肚子，似乎意犹未尽，他越来越喜欢这京味饭馆了，便又也要了一盘花生米，炒的，两块钱。等花生米上来了，就用筷子一粒、一粒地夹着往嘴里送。

晚饭的高峰时间到了，饭馆里坐满了人，洪钧觉得再耗下去简直是占着桌子影响饭馆的生意了，便给了跑堂的小伙子七块钱，结了账。小伙子收了钱转身就接着忙去了，洪钧还想听他大声地唱收唱付呢，不由得稍微有些失望。他站起身，才忽然发现桌上居然没有餐巾纸，刚想招呼一声要几张，却看见不管是"魁梧的"还是"精神的"小伙子们都忙得不亦乐乎，洪钧便不好意思为这点小事麻烦人家，用手抹了下嘴，就算擦好了，便往外走。

洪钧一分门帘刚要迈步出门，就听见所有的小伙子又齐声发出一声喊："一位您慢走！"洪钧听了觉得浑身舒坦，昂首挺胸走了出去。

洪钧一路向北逛着，走着走着忽然发现和一群刚下班的民工走在了一起，自己和周围的几个民工浑然一体，俨然是其中的一员了，洪钧心里就产生了一种温暖的感觉，大概这就叫归属感吧。民工们很快就拐进了一个窄小的路口，剩下洪钧一个人沿着大街向北走，直到看见前面人头攒动，音乐震天。

前面是条小河，估计就是北面的老护城河吧，现在看着更像是条水渠，十几米宽的小河，两边是垒的整整齐齐的河岸，南岸是些人工堆

出来的慢坡，种上了草坪，砌出了甬道，一直通到一道土墙脚下，这就是古老的元代城墙留下的土城遗址，河的北面是个小广场，现在就成了个大舞台。

洪钧围着小广场走着，看着各种各样的人自娱自乐地玩儿着各种各样的招式，简直就像是浏览着一本包含各种文化娱乐和体育健身活动的百科全书。人们很自然地划分成几个特色鲜明的区域，却又互不影响。有一群是跳国标舞的，以中年人为主，配的音乐都很有意思，都是典型的民族风格的“主旋律”，搭档的形式很灵活，既有一男一女，也有两男或两女的，表情似乎稍严肃了些，显然大家更多的以切磋技艺、活动身体为目的，而不是只限于那种异性间的交际，装束也都很休闲随意，洪钧还看到有几个人穿着拖鞋在跳，看来他们自己也觉得有些影响水平发挥，所以有一个人很快就跑到场边把拖鞋脱了，跑回去搂着舞伴光着脚转了起来，的确轻快多了。往前走着，洪钧耳朵里悠扬的舞曲声还没散去，就已经被一种强烈的节奏震撼了，他才忽然发现他周围所有的人都在“蹦”着。他仔细地向四周张望着，看到了这一区域势力的强大，地上放着好几个大音箱，比刚才国标舞的录音机自然气派了许多，一个台阶上的几个人看样子是领舞，不过和洪钧在舞厅或夜总会里见过的那些领舞女郎有很大的不同，这几个人可不是什么人花钱请来的，而是真正的从群众中涌现出来的先进分子。洪钧看不明白这么多人一起跳的是种什么舞，眼前只能看见一大群的脑袋在整齐的上下起伏，不是迪斯科，也不是街舞，洪钧猜想大多数人就是在“蹦”舞，很多人蹦的时候似乎面无表情，让洪钧感觉他们就像是在做一种跳动的“瑜伽”。

洪钧刚以为他方才已经见识到了最热烈的场面，便发现他下的结论为时尚早，最有能量的恰恰是一群老年人的秧歌队。洪钧立刻开始佩服了，因为整个广场上最大的“动静”不是靠任何电源支持的音响设备发出来了，却是一帮老年人全凭敲锣打鼓整出来的，可见“不插电”的威力。洪钧看到的是一只真正的正规军，统一的服装，统一的装备，整齐的动作，一样的表情，都在咧着嘴开心的笑着。洪钧不由得感叹，看来在中国，至少在北京，六十岁以上的老年人是最快乐的。洪钧也被感染了，觉得轻松了很多，甚至开始有些振奋，因为他只需要再过二十多年，就也可以像他们一样快乐了。

洪钧双手抱在胸前，看着老年秧歌队一趟趟地扭，听着单调的鼓点一遍遍地敲，扭的人敲的人都还精神抖擞，站着的洪钧却觉得有些累了，他便漫无目的地接着走。很快，他就发现了广场上密度最大的一群人，里三层外三层，最外面的人都踮着脚尖，不时地转着脖子寻找人群中的缝隙往里看。洪钧已经很多年没看过热闹了，这时却像换了

个人，扒开一条缝硬往里钻，鞋都被踩掉了便趿拉着布鞋接着往里挤，一直挤到了站着的人的最里层，却发现里面还蹲着、坐着好几层，围着的巴掌大的空地上支着一张木头桌子，桌子上面放着个电视，桌子下面还放着几个电器样的黑匣子，估计不是录像机就是VCD机。电视里演着卡拉OK的片子，桌旁站着个男人，正攥着个话筒投入地大声唱着，穿着和洪钧一样的“老头衫”，把下摆从下往上卷到腋窝下边，腆着个肚子，看来是附近工地上民工里的歌星。

一首“大花轿”唱罢，掌声热烈，叫好声一片，洪钧也情不自禁地鼓掌叫好。他好像已经完全沉浸在这片气氛里了，和周围的人融在一起，洪钧觉得自在，觉得痛快，他拍巴掌拍得越来越卖力气，喊好喊得越来越响。但他还觉得不过瘾，他觉得自己有一种躁动，胸中有一种情绪要宣泄。洪钧好像是一只刚刚从厚厚的壳中化出的蝉，他要宣告，他已经变了，他不再是只能缩在壳里在树干上爬的家伙了，他可以飞了。

一段洪钧似乎熟悉的曲子响了起来，这段前奏他听过，这歌他会唱，而且这歌他现在就要唱。他看见旁边不远有个蹲着的人站了起来，抬脚在人群中寻找着落脚的地方，要向桌子走去，桌子上放着那只话筒。洪钧猛地向前扑，就好像后面的人推了他一把似的，他在坐着的人的头顶上蹦跳着，也不顾踩着了别人的脚还是腿，向桌子抢了过去，跌跌撞撞地冲到桌子旁，一把抓起话筒。这时前奏已经过去，屏幕上已经走起了歌词，洪钧停了一下，喘了几口气，调整了呼吸，正好等到了他最喜欢的那段，便扯着嗓子唱了起来：“心若在，梦就在……，看成败，人生豪迈，只不过是从头再来……”

洪钧笑着，自顾自地咧着嘴笑着，甩着手，走在街上，身后是那片广场、那片人群、那片歌声。

忽然，裤兜里的手机响了起来。“又是来慰问的吧？”洪钧想，“这位听到我下岗的消息可是够晚的了。”

洪钧掏出手机，看了一眼来电显示，一串手机号码，没有显示名字，心里想着会是谁呢，按了接听键，放到耳边，说：“喂，哪位？”

“请问是Jim•洪吗？”洪钧一听叫自己的英文名字，看来是圈子里的人，似乎还有些口音。

“我是，请问你是哪位？”洪钧又问了一遍。

“Jim，你好。我是Jason，林杰森，我是维西尔公司的。”

洪钧的心脏立刻跳得快了起来，他好像一直在等的就是这个电话，可现在电话来了，他的感觉却好像和当初期盼的时候不太一样了。洪钧已经听出这是典型的台湾国语，林杰森就是维西尔中国公司的总经理。

洪钧让自己的心情平静一下，尽量自然地说："你好，林总，怎么想起给我打电话？"

"我是狗屁总，不要这样子，就叫我杰森好了，Jason也可以嘛。"杰森痛快地说。

洪钧想笑，这个台湾人看来真是很实在，不装腔作势，才说了三句话，就连"狗屁"都已经带出来了。但洪钧已经和老外、香港人、台湾人打了太多交道，他知道有不少台湾人喜欢在谈话时用这种"粗鲁"来拉近和对方的距离。

洪钧没有回话，他在等着杰森回答他刚才问的话，等杰森挑明来意。

杰森接着说："Jim，现在打电话给你不算晚吧？我估计你这一段肯定都是很晚才睡的哟。"

洪钧明显地感觉到杰森的话语里含着掩饰不住的幸灾乐祸的味道，这让他觉得有些不舒服，他想接着沉默，让杰森继续说，但还是出于礼貌地应了一句："还好，不晚，我手机一直是二十四小时都开着的，除了坐飞机。"

手机里传出来杰森的笑声："哈哈，Jim你真是很敬业的哟。"

洪钧没说话，杰森说："我是刚下飞机，刚从上海飞来北京。"

洪钧又问了一句，他实在有些不习惯杰森这样兜圈子："找我有事吗？"

杰森的笑声又响起来："哈哈，Jim，你是明知故问啊，我是专门来北京见你的呀。"

洪钧早已经知道杰森来电话的目的是什么，但他既要假装没有猜到，还要矜持着装出不急于想知道的样子，洪钧又没有回话。

杰森便说："Jim，我好想和你见面，好好聊一聊，你明天时间方便吗？"

洪钧知道，他等了四十天的电话终于来了，早在他要求皮特开掉他的时候就为自己设想好的机会终于来了。洪钧也知道，刚刚过了一天开心自在的日子，他这就又要回到他原来的圈子里去了。他只是不知道，是自己即将钻进杰森设好的圈套，还是杰森钻进了他洪钧设好的圈套，但有一点他可以肯定，他已经钻进了他为自己设的下一个圈套。

第七章

国贸中心西边的星巴克咖啡馆里，洪钧一个人坐在角落里的一张桌子旁边，桌上放着他刚要的但还没有动过的中杯摩卡，他一会儿看看摩卡上面漂浮着的一层厚厚的奶油，一会儿扭头向外，看着落地窗外路边的景色。

马上就到“十一”了，可天气还是挺热，现在正是下午两点，太阳毒毒地晒着。还好，连接星巴克对面的国贸西翼的过街楼形成了一个门洞，阳光只能从门洞里透过来一些，星巴克外面的路边全都被过街楼和西翼遮挡在黑影里，让洪钧感觉到很惬意。路上走着的人行色匆匆，星巴克里坐着的人高谈阔论，这都是他以前最熟悉的景象。洪钧想想就觉得很有意思，昨天的这个时刻他还蹲在马路牙子上看路上的人流和车河，现在又坐回到他曾经熟悉的圈子里了，这种时空变幻会让洪钧搞不清楚，究竟自己属于哪里。

就是因为这一带洪钧太熟悉了，所以昨晚杰森在电话里提议在这儿见面的时候，洪钧是犹豫了一阵才同意的。世界很大，圈子很小，洪钧担心在这个外企一族人来人往的交通要道接头，要想不被相识的人碰到简直是小概率事件。洪钧总觉得附近桌上的人就有认识他的，随时会有个人走过来和他打招呼；外面路上瞬间闪过的人里，随时会突然有一张熟悉的脸，冲着窗子里的他笑着招手。洪钧对杰森说圈子里的人常去国贸星巴克的，很容易碰到熟人，能不能换个地方。杰森很不以为然，大大咧咧地说被人看见有什么关系，你洪钧已经不在ICE了，咱们就是朋友小聚，又不是竞争对手私下密谈。洪钧心里觉得很不舒服，他知道杰森一定明白，以他们俩现在的状况，任何认识的人看到他们坐在一起谈事都能立刻猜出他们在谈什么，他总感觉杰森有种掩饰不住的幸灾乐祸，而且好像就是有意要让所有人都看到似的，但洪钧没再说什么。

两点过了五分了，杰森还没有到，洪钧端起中杯的摩卡喝了一口，然后用纸巾擦了一下粘在上嘴唇边上的奶油沫，静静地等。又过了五分钟，洪钧看见一个人冲进了星巴克，脚步定在门口，四处张望着。洪钧认出是杰森来了，虽然他们没有单独呆过，但以前在各种公开场合已经见过不少次了。洪钧站起来，冲杰森挥着手，杰森也看见了洪钧，便走了过来。

杰森身材不高，虽然不算胖，但也已经有了肚子，只是在四十多岁的男人里面肚子还不算太大，脸上皮肤显得有些黑，皱纹不少，似乎是因为疏于保养而显得有些沧桑，洪钧脑子里突然跳出来一个词：“渔

民！”洪钧忙想把这个念头甩掉，可发现这印象却好像已经牢牢地刻在脑子里了。杰森穿着白衬衫，打了条领带，领带看来是被有意松开了些，能看到衬衫最上面的纽扣也解开了，洪钧估计他是赶过来的时候走得有些出汗了。

杰森走过来，咧着嘴笑着，用手指着洪钧说：“Jim，是吧？终于见面了。”似乎是头一次见面的样子。洪钧又觉得不太舒服，杰森装出多忘事的样子，好像就说明他是贵人了，也可能杰森觉得今天的洪钧是“新洪钧”，不是以前见过的那个了。

洪钧笑了一下，伸手和杰森先探过来的手握了一下，没想到杰森非常用力地攥着洪钧的手，像是攥着个握力器正想打破自己握力的最好成绩。洪钧真想立刻把手抽出来，但他忍住了，也加力握了一下杰森的手，杰森便放开了。两个人都坐下来，洪钧在桌子底下活动着自己右手仍有些发麻的手掌和手指，心想，看来外企圈子里有这种臭毛病的真是为数不少，不知道在哪儿学的，都要通过使劲地握手体现自己热情、坚定、强有力、有魄力，结果让握手变成了“攥手”。

杰森刚坐下，就像椅子上有个弹簧又把他弹起来了一样，弄得洪钧一愣，正想着自己是不是也应该再陪着站起来，杰森说话了：“我去拿一杯咖啡。”说完就转身去了柜台，过了几分钟，端着一杯拿铁咖啡回来了。

洪钧看着杰森坐下，心想终于可以开始了吧，没想到杰森又欠起身子，双手递过来他的名片。洪钧双手接过来，本都不想看了，因为名片上没有他不知道的东西，可是出于礼貌，还是仔细地看了一遍。名片上正反面分别印着中英文，中文名字叫林杰森，英文名字叫Jason Lin，洪钧当初第一次听到杰森的名字就想，这人的中英文名字的发音简直是太吻合了，都无法去猜他是先有的中文名还是先有的英文名。公司的英文名称是“VCL”，三个字母缩写，所以根据英文发音起的中文名称“维西尔”也还算贴切，只是洪钧每次听到这个名字，总觉得更像是一家女性内衣的品牌，让他浮想联翩、心驰神荡。

杰森终于落了座，喝了一口他的拿铁咖啡，脸上洋溢着一丝笑容，看了洪钧几秒钟，才开口说：“久仰你的大名，只是以前一直没有这样子的机会能和你好好聊一聊。”

洪钧看着杰森，脸上露出不卑不亢的平和的笑容，等着杰森接着说。

“听说你离开了ICE，有没有弄得你不太愉快？究竟怎么回事呢？”

洪钧回答：“ICE终止了和我的合同，没有什么不愉快，情况我相信和你听说的一样，不会差很多。”

杰森笑了，说：“福兮祸之所倚，祸兮福之所伏。塞翁失马，焉知非福。”

洪钧看着杰森摇头晃脑地说着这些酸溜溜的文词儿，又感觉到杰森似乎有一种得意的神气，他仍然笑着没有说话。

杰森说：“来维西尔吧，我们合作。”

洪钧没想到刚才磨蹭了半天的杰森，却冷不丁一下子径直切入主题，一丝试探和铺垫都没有，洪钧被他弄得一愣，心里倒有些喜欢这种直率的风格，这是洪钧头一次觉得杰森身上有些闪光之处。洪钧毕竟是洪钧，他知道在这种时候应该如何应对。他没有回答，因为这时候说什么都不合适，他继续面带笑容，等着杰森往下说。

杰森说：“其实我一直很欣赏你，圈子这样小，以前维西尔和ICE差不多在哪个项目上都会碰到，有时候你们赢，有时候我们赢，当然有时候是科曼赢了，就像这次的合智这样子。我一直很留意你，很欣赏你的能力，也很欣赏你的为人，我是一直希望我们能有机会一起合作这样子。”

洪钧心里暗笑，他又一次感觉到了杰森似乎掩饰不住他的幸灾乐祸，难道是洪钧自己过于敏感了？以前洪钧是ICE在中国的一把手，杰森是维西尔在中国的一把手，两家直接竞争对手的一把手，要想有所合作简直是天方夜谭，但洪钧的“落魄”倒的确创造了两人“合作”的机会，一个杰森可以“收容”洪钧的机会。

杰森并没有想听洪钧答话，而是自己继续着自己的独白：“说老实话，我们维西尔公司的产品很好，只是我们的销售团队比较年轻，没有经验，结果销售老是做得这样子，所以我这次是来请你大驾出马，帮我带一带销售这个team。我刚一听说你离开了ICE就想立刻过来请你，又担心你可能心情不太开心，可能也想休整一下这样子，这次是专门来北京请你出山。”

洪钧很明白，杰森肯定是动了脑筋才拖到现在来找自己谈的，杰森是觉得如果太早就急于来找洪钧，会让洪钧自我感觉良好，会端架子、要条件，杰森就是要等洪钧求职四处碰壁，心灰意冷、走投无路之际再来轻易“收编”的，杰森肯定还曾经盼着洪钧主动找上门去到维西尔求职，却见洪钧一直没动静才主动来约的。洪钧暗自感叹自己忍的那

四十天还算没有白忍，终于把杰森熬得受不住，主动来找自己了。

洪钧不能再不说话了，便很诚恳地说："杰森，我对维西尔公司一直印象很好。以前没和您直接打过交道，但听过圈子里不少朋友说起过您，我也一直希望能有机会能和您多接触。"洪钧很自然地称起了"您"，可是昨晚在电话里，还有刚才见面时洪钧都是称"你"的，现在既然双方已经在谈即将开始的"上下级"合作，洪钧便开始改了口。

洪钧接着说："其实我离开ICE的时候，就想去找您毛遂自荐的，可是一方面觉得冒昧，怕被您拒绝，接连受打击；另一方面也是想趁机休息一下，因为以后不管是开始在哪家公司做事，恐怕就再也没有轻闲的时候了。"

杰森笑起来，他很开心，指着洪钧说："你这个Jim，乱讲，我怎么会拒绝你呢？我还怕你另谋高就了呢。"

洪钧觉得双方的诚意已经充分表达，气氛也已经足够亲热，该是谈正事和细节的时候了，便不想再嘻嘻哈哈，问道："杰森，您希望我来维西尔做什么呢？"

杰森咳嗽了一声，喝了一口咖啡，又清了清嗓子，他这连着的三个准备动作让洪钧隐约地又感觉不舒服了，他听见杰森说："我们维西尔北京这个team尤其弱一些，我人又在上海，老往这边跑都照顾不过来，我就是一定要请你来帮我带一带北京这个team，这样子。"

洪钧一下子呆住了，心里猛地一沉，从昨天接到电话到刚才的所有设想全错了，他没想到杰森只是给他一个北京地区销售经理的位置，他一直以为他会被杰森请到维西尔做中国区的销售总监。洪钧在ICE就是销售总监，而且实际上是ICE中国区的头儿，如果他到维西尔做销售总监，虽然头衔儿一样，但他将是杰森的几个下属之一，最多只能当个二把手，这在洪钧看来已经是降格以求，"屈就"了。没想到，这么下决心准备"屈就"，看来都太乐观了，都远不够"屈"。

洪钧还愣着，他不想掩饰，不想让自己一下子装得自然起来，他必须让杰森知道他的感受。杰森早就看到了，忙解释说："Jim，我了解你的能力，我这样子也是仔细考量过的。你来带维西尔北京的团队，应该是完全没有问题的，你就是把上海和广州的团队都带起来，能力也是没有问题的，可是，你刚来，维西尔的情况你还不了解，上海和广州的两个team leader很难搞的啦，上来就带太大的team不容易的啊，这三个地方的人，现在也就我可以搞得定他们。所以你先带北京，慢慢来，我会给你机会的啦。"

洪钧听着，他心想，借口维西尔在上海、广州的两个负责人会不服他，这理由是站不住脚的，那两人比他的资历背景都差很远，以洪钧曾代理ICE中国区首席代表的身份，来管维西尔三个办公室的销售团队没有人会不服的，反而像这样先只让他做北京的头儿，和上海、广州的平起平坐了，以后再想提升的时候那两个人倒很可能不服了。不过洪钧已经从杰森的后半段话中揣摩出了杰森真正的心思，像维西尔这种软件公司，在中国的业务其实就是销售和市场，谁掌握了销售，谁就掌握了这家公司，杰森担心让洪钧来当销售总监迟早会把自己架空，从而威胁自己的地位，所以杰森是不会设销售总监这个职务的，更不会让洪钧来坐这个实力派的位子。

洪钧脑子里很乱，他开始怀疑自己，当初自己不辞职而是要求皮特把自己开掉，就是准备来维西尔的，他付出了那么大的代价，居然只被施舍了这么一个职位，他觉得杰森是在趁火打劫了，而他直到刚才还幼稚地以为自己是要被请来做销售总监的呢，他为什么没有想到杰森绝不会请个人来架空他自己呢？

洪钧喝了一口摩卡咖啡，里面有很多巧克力，据说巧克力可以让人镇定，在寒冷中感觉到温暖，洪钧正需要自己让自己暖起来。他平静了下来，看着杰森那张“渔民”的脸，觉得恰恰自己是个“愚民”，说：“具体来讲，有哪些工作呢？”

杰森说：“我们维西尔北京不大，只有不到十个人，有三个sales，向你汇报，还有三个工程师，他们的经理是Lucy，Lucy在上海，但这三个工程师每天的工作，你也可以管起来。其他几个都是back office的，有前台一个女孩子，还有个出纳，她们的经理是Laura，也在上海，有什么事你让她们帮你做好了。”

说了这些，杰森停下来观察了一下洪钧的脸色，又接着说：“我理解，你在ICE的时候带那么大的一个team，来维西尔只带三个sales，委屈你了。可以这样子，你的title可以用北方区总经理，或者北方区销售总监。”

洪钧笑了，杰森真够“慷慨”的，可洪钧并不在乎头衔，他在乎的是他下一步会有什么样的职业发展机会和能否获得成就感。维西尔北京是个烂摊子，手下就这么几个人，还肯定要受上海的露西和劳拉两个人的牵制。在ICE的时候，和维西尔在上海、广东还曾经有过几次像样的争斗，在北京，维西尔完全可以忽略不计的，洪钧很清楚那个团队有多弱。在业绩一直不好的地方，哪怕做出一点成绩都是飞跃，都会让人刮目相看，这是洪钧唯一可以寄希望“赌”一把的。

洪钧偏过头，看着窗外，他需要想一想，杰森会给他这几分钟时间让他考虑的。外面的路上，衣着光鲜的男男女女都在急匆匆地走着，好像所有人都在赶时间。忽然，一个女孩的身影吸引住了洪钧，只有她在溜达。她穿得山青水绿的，肩上背个包，腋下夹着些文件，裙摆被门洞里的风吹得飘动着，连她的身体好像都随时可以飘起来，洪钧感觉这个女孩很熟悉啊。女孩的头转在一边，看着星巴克的窗户，扫过来，洪钧看见了她的脸：是琳达！洪钧刚想转过头或用手挡住脸，可已经来不及了，琳达的目光已经扫了过来，扫到洪钧的脸上，又扫过去了，就像洪钧是个透明的人。洪钧心里长舒了一口气，看来是这窗户的玻璃太暗了，琳达只是在看外面街上的风景映在窗户上的影子，而不是在看窗户里面的人。洪钧想，琳达准是到国贸中心的那家公关公司办事，然后就跑出来逛街了。

杰森突然说了一句："哦，看见哪个美眉了？"

洪钧吃了一惊，原来杰森也注意到了自己刚才看到琳达的样子，便说："没什么，好像是以前的一个熟人，走过去了。"

杰森笑着说："这里是在北京看女孩子最好的地方，不过还是比上海差很多，在上海，坐在哪里都可以看，满街的漂亮女孩子。所以我要把你放在北京，这样子你才可以专心做事。哈哈哈。"

洪钧说不清是为什么，好像刚才飘过去的琳达的身影让他下了决心。洪钧很明白，他现在处于谷底，维西尔北京也处于谷底，所以，无论向哪个方向走，都是在向"上"走。

洪钧打定主意，便说："Title无所谓，按照公司的规定好了。Package方面您怎么考虑的呢？"

杰森坐直了身子，爽快地说："钱的事，这样子，你在ICE是什么样的package，来维西尔我给你一样的package。"

洪钧心里又暗笑了起来，他知道这是不可能的，他在ICE的时候拿到的钱，绝不会是维西尔的一个经理能拿到的数目，他明白杰森只是在卖个人情，自己必须也做个姿态才行，否则就把杰森僵在那里了，便笑了一下说："那不用吧，每家公司都有自己的体系的，来维西尔做，您就按维西尔的规矩来定吧，我想我应该没有问题。"

杰森的脸上露出非常赞赏的神情，接着诚恳地说："Jim，不愧是Jim，非常professional。这样子，你在直接向我汇报的几个经理里面，我一定做到让你的package最高。咱们这样子，你的base salary

是每年五万美金，如果完全达到你的业绩指标，每年总共可以拿到十万美金。”

洪钧觉得杰森很有意思，刚夸了洪钧很“专业”，自己就做了很不“专业”的事，他不应该对洪钧说他的工资和其他经理的相比如何如何的，但洪钧心领了，他知道杰森是在买好，他也不关心这个数目是否真是维西尔的经理级能拿到的最大数目，他没想和他们比。

洪钧知道现在自己没有什么可以用来讨价还价的筹码，他想要的大多是这些单纯的数字以外的东西，但那些东西都不是能“要”来的。洪钧看着杰森的眼睛说：“可以，我说过我对package不会有问题，如果以后有问题我会主动和你谈。”

杰森很开心，笑着说：“好啊好啊，我巴不得你马上做出业绩马上就来找我谈呢，我一定给你加上去。对了，你什么时候可以来上班呢？”

洪钧是个很细心的人，做事也循规蹈矩惯了，就问：“还有没有什么其他的process要走吗？比如做一下reference check，我可是被ICE fire掉的人啊。”

杰森笑着骂了一句：“Check个鬼，那是对我不了解的人，才要问问别人的评价。你也不用再见其他人，咱们都谈妥了，回去我把offer letter发电子邮件给你，你上班那天我们签正式合同好了。你哪天来上班？”

洪钧想都没想，随口说：“随时可以，明天就可以啊。”

杰森沉吟着，好像在想着什么，洪钧觉得有些意外，过了一会儿，杰森才说：“你真是很敬业哟，不过不用这样急嘛，你也可以再多休息几天，你们这里的‘十一’长假也要到了，多调整一下，这样子，你十月八号和大家一起来上班好啦。”

洪钧一下子明白了，杰森算得真细啊。是啊，明天去上班，连着就是十一长假了，那几天的工资杰森也就必须发给洪钧，如果让洪钧过了长假来上班，那七天的工资杰森就省了。洪钧不由得感叹自己刚才判断的正确，像杰森这样锱铢计较的人，是绝不会给出洪钧在ICE时那么高的工资待遇的。

洪钧便答应了十月八号上班。杰森显然觉得大功告成，脸上笑着，把皱纹又多挤出了好几层，他端起沉沉的咖啡杯，向洪钧做了个干杯的

动作，自己喝了一口，好像连喝咖啡的时候脸上的笑容都没有褪去，洪钧看着都担心杰森会让咖啡呛着自己。

杰森放下杯子，嘴边带着咖啡的泡沫，也顾不上去擦，而是双手抱着放在脑后，身子向后仰着，眯着眼睛，对洪钧说：“Jim，你知道吗？以前我还听说维西尔亚太区的那帮混蛋，好像想把你找来换掉我呢，我听说这个以后就对你特别留意，你的确很棒，哈哈。说起来我得好好感谢你老板呀，如果他不开掉你，你不可能来为我做事，我还得担心你来抢我的饭碗呢，哈哈。”

洪钧心里像被什么尖东西扎到，他浑身激灵了一下，惊呆了，这杰森喝的只是杯拿铁咖啡，不是酒啊，怎么会说出这种醉话、昏话？洪钧搞不清这杰森是城府极深呢还是毫无城府，他看不透了，但无论如何，将来要和这样一位不按常理出牌的老板打交道，他得格外小心了。

整个国庆长假，北京都在下雨，直到八号早晨天上还淅淅沥沥地掉着雨点儿。八点五十分，洪钧到了维西尔北京办公室所在的写字楼的大堂，说是大堂，只不过是从台阶上来到玻璃门再到电梯间之间的一片空间而已，靠墙摆着几个沙发，洪钧坐在沙发的角落里，等着杰森。洪钧已经养成了习惯，他总会比约定的时间早五到十分钟到达，无论是约的什么人、什么事。

洪钧翘着二郎腿，手臂搭在他的皮箱上，是个很精致小巧的沙驰牌的手提皮箱，其实里面几乎是空的，但洪钧觉得头一天上班空着手来好像不太好，便把这个多年不用的皮箱找了出来。自从几年前开始用笔记本电脑以后，这种当年很流行、外企的先生们几乎人手一个的小皮箱已经被各种电脑包取代了。

洪钧望着大堂里的人，看着人流单向地沿着台阶上来，转着旋转门走进大堂，再挤在电梯口，等门一开便蜂拥而入，门刚一关上门口就又聚了一堆人。洪钧想着这些人里面有哪些会是维西尔北京的员工呢？有哪几个会是自己要管的销售人员呢？想着的时候，便猜着玩儿，是这个吧？那个应该是吧？

人流好像变得稀少了，偶尔进来几个，不管是绅士还是淑女都顾不得风度一路狂奔着，一看就是迟到了，洪钧看了眼手表，九点已经过了。

又过了一会儿，洪钧看见外面停下了一辆出租车，右后门一开，杰森钻了出来。看来杰森也知道自己又晚了，着急地拉开右前门站在一

边，催着司机把发票赶紧打印好递过来。发票刚递过来，杰森一把抓住，转身就跨上台阶走了进来，连出租车的车门也顾不上关了。

洪钧已经站起来，提起皮箱迎了上去，杰森也看见了洪钧。洪钧本来只扬了一下手算是打招呼，可是杰森的右手已经伸了过来，洪钧没有办法，只好也伸手过去，又被杰森紧紧地“攥”了一次，因为洪钧这次已经在伸手时做好了思想准备，所以这一次被“攥”的痛苦小了很多。

杰森引着洪钧走进电梯，按了标着“18”的按钮，电梯向上移动了。

杰森说：“这个楼层多好，我们的生意一定好，没问题。”他说着竖了一下右手的大拇指，洪钧不知道杰森是在“赞”谁。杰森接着说：“原来是在7楼，我一直不喜欢。我让他们一直给我留意，后来说18层退出来一间，我马上就定了说我们要移过来，这个号码一定好的。”

洪钧用眼角的余光看了一下电梯里的另外几个人，都很年轻，愣愣地听着杰森说话，洪钧便只是微笑着而不说话，这些年做销售，已经让他养成了一个习惯，只要电梯里有外人，不管是否认识，他都从不说话，更不要说讨论公司的事，因为他早已体会到，这世界太小了，而事情往往又那么巧，隔墙都会有耳，同在一个电梯里的人又怎么能不防呢？

电梯停了几次，其他几个人都下去了，只剩下洪钧和杰森。杰森发现洪钧一直不说话，还以为洪钧有什么想法，便忙补上一句：“当然，号码好，更要靠你哟，如果不是换了这个号码，我还请不到你来这里哟。”

洪钧见杰森想多了，也忙解释一下：“哦，不是，我刚才是在想咱们的公司是什么样子，呵呵。”

杰森也笑着说：“不用费脑筋了，这里就是了。”说着，电梯停在了18层，洪钧谦让着，让杰森先走出了电梯。

如果不是杰森在前面领着，洪钧要想自己找到这间办公室还真要花些功夫，因为离电梯挺远，拐了两个弯，门就在一个拐角的后面，一不留神就会错过了。杰森走到门口，回头对洪钧说：“这里很好，很安静，没有人在外面走来走去。”说完，便走进了维西尔北京办公室，洪钧深吸了一口气，跟了进去。

门里先是迎面一个前台，很小很局促，里面的一个女孩儿已经站了起来，笑着向杰森说早上好。杰森扭头对洪钧说：“这是Mary，我们的

大美人。”又对玛丽说：“这就是我说的Jim，你们的新老板。”

玛丽一听杰森的话，已经红了脸，扭捏着，又看着洪钧，笑着说了一声：“您好。”

洪钧也笑着向玛丽说了声你好，同时趁机打量了一下“大美人”，他便立刻得出了一个结论：看来杰森最不吝啬的就是夸奖，尤其是与事实出入很大的“谬奖”。

杰森和洪钧转过前台后面像影壁一样的一面墙，整个维西尔北京办公室便尽收眼底了。洪钧看了一圈，估计不到一百平方米，两个角各隔出了一间小房间，洪钧猜其中一间是自己的办公室，另一间应该是个小会客室。中间就是一个大的开放式的办公区，洪钧数到有十张办公桌，分成两列，一列五张，都是带个转角的那种写字台，办公区虽然不能说拥挤，但好像也不能再塞进什么了。

很明显，桌子比人多，洪钧实际上比数桌子数得都快，就已经知道他面前一共有六个人了。

杰森指着离得最近的一个女孩说：“这是Helen，是不是很像特洛伊里面那个海伦？她是你的大内总管，出纳、行政啊都是她做。”

洪钧已经领教了杰森夸奖别人时候的夸张，看着海伦，问了一声你好，心里暗想，只做公司的大内总管就好，不要进我的大内哟，我可不要这样的生活秘书。又一想，这次杰森可能说的还算正确，特洛伊里面的海伦要是活到现在，的确也就是这种模样了。

杰森接着向洪钧介绍另外几个人，洪钧与名叫武权和肖彬的两个工程师简单寒暄了一下，更多地是和两个客户经理聊着，这两个是他直接的下属，一个叫郝毅，英文名字是Harry，另一个叫杨文光，英文名字叫Vincent，洪钧和杨文光开玩笑，问他和杨家将里的杨文广是不是亲戚。这两个小伙子都很年轻，见到洪钧都很腼腆，甚至有些拘束，洪钧心想，要把这两人培养成像狼一样凶猛的销售好手，看来不是件容易的事啊。

第六个人，是个男人，坐在最远处角落里的座位上，一直背对着众人，在打电话。杰森看到洪钧在望着那个人，便对洪钧说：“也是个做技术的，先不用管他，等他忙完你再和他打招呼好了。”

洪钧问杰森：“记得您说过应该有三个sales，这里好像还差一个……”

“哦，还有个女孩子，总是四处跑，等她回来再认识好了。”说完，杰

森又问洪钧："怎么样？Jim，要不要讲些什么，算是你的就任致词或是开场白？"

洪钧笑了，摆摆手说："不用了吧，都是自己人，不搞那些了。我们也都已经认识了，各自忙吧。"

杰森便招呼大家各忙各的，然后带着洪钧走向他的办公室。洪钧走到办公室的门口，又回头看了一眼角落里的那个男人，那人正好刚放下电话，微微转过脸来往这边看了一眼，发现洪钧也正向他望着，便马上把头扭了回去，开始收拾桌子上的东西。这一下让洪钧来了更大的兴趣，他要弄个究竟了，便向杰森说了句话，让杰森先进了办公室，自己转身向那个人走去。

洪钧走到那个人的身后，他相信那人一定在竖着耳朵听着洪钧走过来的脚步声，但仍然不回头，手上胡乱忙着。洪钧走到他的桌子旁边，转到他的面前，伸出右手，大声说："你好，我是洪钧，今天新来的，你叫我Jim好了，很高兴认识你。"

那人的身体震了一下，抬起头，看见洪钧伸过来的手，便把右手伸过来和洪钧握在一起，身子慢慢从椅子上抬起来，就像是被洪钧拉着手拽着站起来似的。洪钧见他个子不高，貌不惊人，眼神闪闪烁烁的，好像总在回避着洪钧的目光，洪钧觉得他以前没见过这个人，便等着听他自己介绍。

那人终于开口说话了："李龙伟。"又嘀咕了一声："您好。"

洪钧相信自己以前一定听过这个名字，可是怎么也想不起来是在什么时候、因为什么事情了，他拍了下李龙伟的肩膀，转身往办公室走，他决定不再想了，他相信一定会在不经意的时候一下子想起来。

洪钧站到自己的新办公室门口，不由得笑了，这房间真够小的，几乎和外面每个人占的空间差不多大，只是被墙围了起来，结果反而显得更加狭小。杰森在房间里站着，看洪钧到了门口，便说："很小，委屈你了，不过这样子蛮好，你就会经常出去跑到客户那里去，不会呆在这小房间里。"

洪钧笑了笑，走了进来，也说了一句："蛮好。"

杰森让洪钧做到自己的椅子上，便说要打几个电话，走进那间小会客室了。肖彬拎着个电脑包走了进来，告诉洪钧这是公司给他配的笔记本电脑，又把写着密码、用户名等登录信息的纸片递给洪钧。

洪钧把自己带来的皮箱放在一旁的墙边，打开电脑包，拿出里面的黑色IBM电脑，这让他一下子怀念起在ICE时候的那台也是IBM的笔记本电脑了。

洪钧正在摆弄着电脑，设置着自己喜好的各种选项，门一下子被推开了，洪钧先是感觉到了一阵风，然后发现他面前站着一个女孩儿。

洪钧还没来得及说话，女孩儿已经开口了："洪总，对不起啊，放完长假今天头一天上班，有太多事了，我刚才是先去给一家客户送些资料，本来十一前就应该给他们送过去的，可他们临放假根本没心思干正事，所以我就想等放完假一上班再送去，本来是想送去放到他们桌上就回来的，可是他们上午好像不忙，非拉着我说这说那，讲的都是没意思的瞎说八道，我就一直急着赶紧往回跑，这不，才赶回来。"

洪钧张着嘴，被这女孩子的一长串连珠炮搞懵了，也在呆呆地看着这个女孩儿的样子。她高高瘦瘦的，典型的豆芽菜骨感身材，长长的头发，染了一些淡黄色，挽在脑后，脸倒是圆圆的，不算长，洪钧心想谢天谢地，不然高个子长脸，真像个惊叹号了，现在的样子挺好，是个向日葵。女孩的容貌很端正，皮肤很白很细，因为跑进来又说了一大堆话，五官稍微有些变形，慢慢恢复自然了，洪钧就发现她很耐看，尤其是一双眼睛，特别有灵气，洪钧好像找到这女孩为什么话这么多的原因了，因为她脸上的嘴巴和一双眼睛都会说话。女孩儿穿了一身很普通的衣服，上面是件衬衫，下面是条裤子，很利索的样子。

女孩见洪钧盯着自己，好像明白过来了，脸一红，忙说："哦，我是这儿的客户经理，叫刘霏冰，你叫我菲比好了，P、H、O、E、B、E。"

洪钧听着菲比把她的英文名字拼完，才注意到菲比直接称呼自己"你"，而没有像刚才的几个人一样对自己称呼"您"，虽然觉得有些意外，但又好像觉得挺舒服的。他对着菲比微笑着，说："别叫我洪总，你要叫我洪总，我就叫你刘副总，因为咱俩是上下级，我是总，你就得是副总了，叫我Jim好了。"

菲比说："好吧好吧，反正我早就知道你的大名了，一直想认识认识你，没想到你来当我老板了。你们做销售真厉害，我都输给你们好多回了，好多回都不知道是因为什么输的，你们那个小谭老在项目上给我下套儿，他下了套我就钻进去，都不知道为什么老上当。这个小谭就是你带出来的吧？太恐怖了，我从来都没有从他手里赢过单子。"

洪钧笑得更厉害了，他以前从没见过心态能始终这么好的常败将军，

看来这个菲比倒是个可造之材啊。洪钧打断菲比：“不要还是‘你们你们’的呀，现在是咱们和他们了。”

菲比笑着说：“对对，我忘了，现在你和我是一伙儿的了，欢迎你弃暗投明，革命不分先后。你来了就好了，我以后才不怕什么小谭了呢，别说小谭，老谭也不怕了，因为我有老洪了……”菲比忽然停住了，好像犹豫了一下，然后接着说：“我就叫你老洪吧。”

洪钧笑着说：“随便。不过，你的名字都不太好念，中文名字吧，不太上口，英文名字呢，好像也不是特别好。”

菲比已经转身走到门口，手扶在门上说：“你先忙吧，我来打个招呼，不打扰你了。名字嘛，怎么你一见面就想给我改名字呀？对不起，您凑合着叫吧。”说完，又像一阵风一样刮走了。

洪钧愣在那里，脸上还带着刚才的笑容，他正在咂摸味道呢。这时，杰森推开门进来，洪钧便站了起来。

杰森说：“我们去那边会客室聊聊吧，我把这里的情形都和你讲一讲。对了，亚太区在新加坡要开个会，我不想去，没时间，我想请你代替我去，带着耳朵滥竽充数就好。”

第八章

洪钧连着好几天都在琢磨，为什么杰森让自己替他去新加坡出席亚太区的会议，好像猜出来一些，但又觉得似乎有些不合常理，最后只好摇了摇头。杰森看来真是不按常理出牌，像个不定向导弹，让人琢磨不透，更无法预测他下一步的轨道是什么样。

按杰森自己给洪钧的说法是，他之所以自己不想去，是因为他不想浪费时间听那些老外们的指手画脚，他说他们是在“聒噪”。而他给亚太区找的理由是他的太太忽然病了，可能是因为在上海水土不服，所以杰森不能在这时候飞到新加坡去开两天的会。洪钧觉得好笑，他还是头一次听说台湾人在上海会水土不服的，起码台湾男人对上海的水土和上海的水土养的一方女人都“服”得很，也许正如此，台湾女人也可能会对上海不“服”了吧？谁知道。

至于杰森为什么选洪钧代替他去，杰森自己的说法是希望洪钧利用这个机会去熟悉一下环境。洪钧觉得更可笑了，他刚来公司，连维西尔北京这个小环境他都还没熟悉呢，跑去熟悉维西尔亚太区干什么？用去趟新加坡作为加入维西尔的奖赏？应该不会。洪钧不是没出过国的人，他已经跑过世界上太多地方了。

当杰森上次在星巴克里说出“维西尔亚太区那帮混蛋”的时候，洪钧就已经很清楚杰森和维西尔亚太区的关系不好，当时还只是以为那是杰森内心情绪的宣泄，没想到他竟这么直截了当地拒绝去开会，简直是向亚太区示威和叫板。洪钧总觉得这样做过于情绪化，他很难理解杰森怎么会这么不加掩饰地公开他和亚太区的矛盾。

另外，洪钧推测杰森让自己去的目的有两个。一个是进一步向自己示好，表现他杰森对洪钧毫无戒心，完全信任，没有任何顾忌，可能他也有些后悔上次在星巴克无意中透露出的话，提到他曾经担心维西尔把洪钧挖过来替掉他，所以想打消洪钧的疑虑。的确，杰森肯定已经不再担心，洪钧现在只不过是他手下的一个小经理了。另一个隐藏得更深的原因，是因为洪钧新来乍到，对维西尔的情况不了解，杰森就不必担心他向亚太区当面告状了。

不管怎样，洪钧并不喜欢跑这趟差事，维西尔北京的烂摊子他还没来得及弄清楚呢。早上又被前台的那个玛丽把他噎得够呛，让他心里怄了不少气。

早上刚上班，洪钧走到前台，对玛丽说：“Mary，帮我个忙好吗？这

是申请新加坡签证的资料，我都弄好了，你帮我跑一趟嘉里中心，送到签证处就行了。”

没想到，玛丽却皱了眉头，一脸难色地说：“哎呀，可我这会儿走不开呀，Laura给我布置了一大堆事，正愁忙不过来呢。要不您给上海打个电话，和Laura讲一下，她不发话，我真不敢出去啊。”

洪钧一听就火了，一个年纪轻轻的小女孩儿，却也知道利用外企的矩阵式架构搞小动作了。外企里的很多岗位都是有两个头儿的，玛丽在北京，洪钧是她的老板，算是属地管理；玛丽是前台的接待员，做行政的，上海的财务经理劳拉也是她的老板，算是业务管理。水平低一些的，会利用这种双重管理来偷懒，洪钧让她做事的时候，她推托正忙劳拉的事，洪钧知道肯定当劳拉让玛丽办事的时候，她会推托正忙洪钧的事呢。水平高一些的，会在这种双重管理下走钢丝，想办法让两个老板都努力争取发展自己成为心腹，自己左右逢源，两边得好处。洪钧相信这玛丽还只属于低水平的玩法，洪钧恨的是那种走钢丝的高手。

洪钧压住火气，皱着眉头，一脸不高兴的样子，对玛丽说：“那我自己去吧，你忙你的。如果Jason来电话找我，你告诉他我去办签证了。Laura也真是的，给你派那么多活，也不看看你干得完干不完，想把你累死啊。我得和Jason说说，应该再请一个秘书来，这么多事一个人忙不过来嘛，除非找个能力更强一些的。”

玛丽听着洪钧的这些话，脸上就像是个万花筒，变化了好几次。刚听了洪钧的头一句话，她是一阵轻松得意，心想又把一个差事推出去了；听洪钧接着说，她脸有些红，洪钧这么心疼她倒弄得她不好意思了；没想到洪钧话锋一转甩出了最后一句话，把她砸懵了，脸色变得白里透绿、绿里透白。她愣了半天，刚回过神来，想叫住洪钧说句什么，洪钧早已不理她，径直走出去，坐电梯下楼了。

嘉里中心写字楼的北楼里，有一家猎头公司，在它里面的一间会议室里，西装革履的三个人正围坐在一张圆桌旁边。其中一个头发溜光水滑的人，是三个人里面的东道主，但他却是三个人里面最少说话的一个。他的左手，是个外国人，四十多岁，彬彬有礼，谦和中又透着严谨；他的右手，是个中国人，应该不到四十岁，肤色有些黑，样子比实际年龄老一些。这个有着溜光水滑的头发的人，是这家猎头公司的合伙人，就是他，把两家直接竞争的公司中的两个人撮合到了一起，他旁边的外国人是个英国人，就是ICE公司的皮特•布兰森，他旁边的中国人，就是科曼公司的俞威。

这已经不是他们的第一次碰面了，实际上，他们这次碰面就是为了达成最终的协议，看样子，一切顺利，已经在收尾了。

“溜光水滑”帮着两个人整理着已经签署的文件，大家都微笑着，都很满意。皮特忽然想起了什么，对俞威说：“我想再次确认一下，你确信你离开科曼公司后可以马上直接加入ICE公司吗？”

俞威立刻用英语说了句：“没有问题。”他好像觉得应该再多补充些更翔实的东西，可一时又好像不能用英语脱口而出，憋在那里。

“溜光水滑”便马上接口用英语对皮特说：“我第一次和俞先生谈时，就问了这个问题，他完全可以确认，他和科曼公司没有签过非竞争性条款，科曼公司不可以限制俞先生去哪家公司。”

俞威完全听得懂，点了点头，表示这也是他原本想表达的意思。

皮特很满意，但还是又开玩笑似的说了一句：“但ICE不是科曼，我们要求所有员工都要签署非竞争性条款的，尤其是首席代表。俞先生，你不会有问题吧？”

俞威忙笑着用英语说：“没有问题，没有问题。”三个人都笑了起来。

皮特又说：“从今天到我们定好的你来ICE上班的日子，只有这么短的时间，你确信你和科曼公司可以完成交接吗？”

俞威一边笑着，一边连连点头说：“没有问题，我保证科曼公司会很快让我走的。”说完，他又有些担心皮特会不会误解成科曼正巴不得他尽快走人呢，他看了眼皮特，皮特只是微微点了点头，没什么别的表示。

“溜光水滑”拉开门，走出去装订文件，皮特便和俞威聊天，问道：“我听说你和Jim•洪很熟，一直是朋友？”

俞威回答：“以前是朋友，后来不怎么联系了。”

皮特又问俞威：“你知道他离开ICE以后的情况吗？”

俞威便说：“不知道，我不关心他的事，我和他不是朋友了。”

皮特喃喃地，像是在对自己说：“我希望我和他还能是朋友。”

皮特立刻注意到俞威脸上好像变得红一块紫一块的，正想解释一句或

把话题岔开，恰巧“溜光水滑”推门进来，已经把两份文件都弄好了，很专业的样子。皮特和俞威便都站起身来，各自收好文件，三个人的手摞着握在一起，庆祝着。

皮特对俞威说：“欢迎加入ICE，我希望你能为ICE签更多像合智集团那样的合同。”

俞威脸上又非常不自然了，说：“我会尽我的全力。”

“溜光水滑”说：“一定的。”

三个人都笑了起来。

正要走出会议室，俞威忽然说：“布兰森先生，还是像以前一样，我先走，五分钟以后你再走，好吗？”

“溜光水滑”笑着说：“俞先生就是谨慎，所有的事都定下来了，还要这样小心。”

皮特笑着同意了俞威的建议，和俞威又握了手，便被“溜光水滑”陪着进了一间办公室。

俞威走出猎头公司，向电梯走去，他没想到，洪钧坐的出租车也正好在这时停在了嘉里中心写字楼的门口。

洪钧付了出租车费，走进写字楼的大堂，往左边向北楼的电梯走去，他也没想到，俞威正坐电梯下来。

洪钧离电梯间大概有十几米的时候，一部电梯从上面下到了大堂，门开了，俞威和几个人一起走了出来。俞威和洪钧几乎是同时看见对方的，两人的脚步不约而同地顿住了，但只是一霎那，几乎又是同时，两个人都迈步走了过来。两人走到近前，迎面站住了，脸上都没什么表情，却互相问候着，说的头一句话都是“好久不见”。

洪钧问：“来这儿办事？”

俞威说：“啊，有点事，你呢？怎么样？”

洪钧说：“我现在在维西尔公司，来办新加坡的签证。”

俞威怔了一下：“哦，你去维西尔了？噢，我应该想到的，就这么几家公司，还能去哪儿？去新加坡开会？”

“不是，去参加个培训，刚到新公司嘛。”洪钧不想告诉他是去亚太区开会，那是公司内部的事。

俞威笑了：“呃，你还用去培训？是去培训别人吧？怎么你还用亲自来办签证啊？叫秘书跑一趟不就成了嘛。”

洪钧面带笑容，平静地听着俞威的嘲讽，等他说完，便说：“那先这样？都挺忙的。Bye。”说完，便向电梯间走去。俞威也说了声bye，便向门口走去。

洪钧在电梯间站了一会儿，并没上电梯，回头看着俞威出了大门，便转身折回来，走到大堂墙壁上贴着大厦里各家公司名录的水牌前，浏览着北楼里都有哪些公司，想从中找到线索，看看俞威究竟是来干什么的。洪钧也说不清为什么要这么做，是因为俞威是个竞争对手，还是恰恰因为他是俞威？

洪钧正仰着脖子看着那一排排一列列的公司名字，忽然觉得有一个曾经很熟悉的身影从眼角的余光里闪了过去，洪钧下意识地扭过头，看见一个老外，提着个电脑包，向大厦门口走去，即使只是背影，洪钧也已经认出来了，那是皮特！而且从皮特穿过大堂的路线洪钧可以确信，他也是从北楼下来的。

洪钧便又抬起头，更加仔细地在那些公司名字里找着。很快，他的目光停住了，停在了那家他很熟悉的猎头公司的名字上。俞威、皮特、猎头，洪钧的脑子里只转了一下便已经把一切串了起来，弄明白整个来龙去脉了，他不相信巧合，他相信他的推理和判断：俞威要去ICE了，应该是接替洪钧做首席代表，不过应该不是代理的，而是正式的。

洪钧的脑子里，好像出现了这样一幅画面：一片平原上孤零零地有两个山坡，自己刚从比较高的那个山坡顶上滚下来，还没顾得上拍打身上的尘土，就蹒跚着爬上了这个矮些的山坡，刚站直身子，便看见俞威已经骑着马冲上了自己曾经占据的那个高坡，向自己挥舞着手中的长矛。洪钧知道，又要有一场恶战了，可自己手里好像一无所有。这么想着，他忽然有一种非常复杂的感觉，各种滋味涌上心头。洪钧笑了一下，摇了摇头，转身向电梯走去。

俞威坐在出租车的后座上，电脑包放在旁边，他忍不住又把刚才签的协议从包里拿了出来，摊在腿上看着，文件上的那几个简单的数字，让他越看越开心，越看越喜欢，他更加得意自己讨价还价的本事了。他知道ICE的工资待遇本来就比科曼更好一些，自己又是从科曼的销

售总监跳到了ICE的中国区首席代表，再加上几番要价，他这回真是鲤鱼跳龙门，又有名又有利，赚大发了。

俞威一边看得过瘾，一边掏出手机，正准备拨号，冷不防手机先响了起来，吓了他一跳，让他稍微有些懊恼。俞威看了眼来电显示，知道又是合智集团的赵平凡打来的，心想，这赵平凡应该改个名字了，叫“招人烦”，便按了接听键，说：“喂，你好。”

他的“好”字还没出口，赵平凡已经急不可待地说上了：“老俞吗？找你真难啊，刚才打你电话一直没接，你在哪儿呢？”

俞威心想，刚才我正和皮特谈大事呢，怎么可能接电话，再说，管我在哪儿呢。但他嘴里还是客气地说：“刚才在开个会，所以我把手机调成静音了，现在正在路上呢。”

赵平凡忙说：“在路上？那你现在过来一趟吧，这事急着和你谈啊。”

俞威暗笑，我在路上，又不是去合智的路上，而且你要谈的事正是我要躲的事呢。俞威好像很无奈地说：“哎呀，现在过不去啊，我正急着去另一个会呢，早都定好了，现在肯定去不了你那儿了。”

赵平凡现在不仅是“招人烦”，他自己也烦上了，没好气地说：“算啦算啦，那就在电话里说吧。你们的软件有问题啊，装倒是装上了，可是很不稳定啊，最近这一个星期每天都要重新启动好几次，这怎么行？将来根本不能用啊。”

俞威好像觉得不可思议似地说：“不会吧？当初不是专门装了个模拟环境做了测试了吗？”

赵平凡都快骂出声了：“坏就坏在那次只是个模拟环境，谁知道你们怎么给我模拟的呀？把整套软件装在我们真正的环境里面，就成现在的德行啦。”

俞威一点儿不急，慢条斯理地说：“我们的工程师不是去看过了吗？我听说又重新装了一遍，还不行吗？”

“不行不行，根本没用。我问你的工程师了，他说他从来没在Windows的服务器上装过你们的软件，都是在UNIX的机器上装的。他照着你们内部的操作指南装，装是装上了，可出了问题他也不知道能有什么办法。”赵平凡压住火气说。

俞威接着糊弄：“版本不一样，他可能没什么经验，这样吧，我把你

们的情况向亚太区和总部说一下，争取让他们派个有经验的过来。”

赵平凡一听就急了：“那要等到什么时候？！陈总可都生气了，连徐董事长都知道了，问了陈总好几次，陈总要求你们务必马上解决！”

这时候俞威反而来了兴致，他好像是猫在逗弄着一只老鼠，笑着说：“老赵，这技术上的事得讲科学，急不得，光听命令蛮干，出不来还是出不来啊。”

赵平凡被俞威彻底激怒了，真要骂人了，大声嚷着：“老俞，当初可是你拍着胸脯告诉我，说你们的软件装在我们这些服务器上肯定没问题，你当初说这话的时候讲没讲科学？还是你瞎说的？”

俞威却一点不急，更没发火，而是心平气和地出着主意：“老赵，科曼的软件在世界上的确有不少都是装在你们这样的Windows机器上的，但是我们北京的工程师可能没怎么接触过，我说请外面的专家来，你又嫌慢，那现在换UNIX的服务器，还来不来得及呢？”

赵平凡的声音里好像都带着哭腔了：“老俞，我这次可以等你从国外请个人来，可是以后呢？谁想到你这里的人根本没办法支持呀？我可不能提心吊胆直到你们培养出人来。要想换机器，那些预算已经挪去准备出国用的，虽然还没去，可是该花的已经花了，剩下的也都是留好用途的，要不然出国的时候肯定安排不好。买新机器，时间倒是来得及，可没有预算了啊，再申请预算可来不及了，而且这事就捅大了。”

俞威用一种语重心长的口吻说：“老赵，我是这么建议啊，你们出国，也不要太铺张了，只把几个老板安排得好些，下面那帮家伙能去趟美国已经知足了，条件差些都能忍了，就能剩下些钱，买几台UNIX的服务器，先别买太好的，配置不用太大，刚刚够用就行，反正刚开始的时候软件也不会真正用起来，等将来真要用了，再申请预算换大机器。”

说完了，俞威都被自己感动了，他现在已经要去ICE了，还管科曼的客户干嘛呢？

赵平凡想都没想，便开了口，语气又强硬了：“不行，出国的事，大都已经安排好了，不好再变，从别的地方也挤不出钱了。我看，就得从你们的软件款上想办法了。”

俞威便问：“你们给我们打过来多少了？30%？”

“嗯，我们已经给你们付了30%了。”

俞威懒得再和赵平凡玩儿，他觉得是摊牌的时候了，就说：“老赵，事到如今，我也尽力了，你们少付款，甚至不付款，都不关我的事了，陈总是和香港的托尼签的合同，你请陈总直接找托尼吧，我这边已经要开会了，咱们再联系吧。”

说完，俞威便挂上了电话，他觉得自己再也没必要搭理赵平凡了，赵平凡肯定被他最后这几句话搞懵了，肯定觉得俞威怎么会一下子判若两人？俞威懒得再理他，反正过些天他自己会知道俞威跳槽的事，到时候他自然就会明白了。不过，刚才这个电话，让俞威觉得非常得意，自己怎么就能把一切都安排得这么好呢？恰恰就在合智的项目出事的时候，俞威已经有了更好的去处，别人用了八抬大轿来请他，他正好可以甩手扔下这个烂摊子，另谋高就去了。

咦，本来刚才拿电话是要打给谁来的，结果却让赵平凡给搅了？哦，想起来了，是要打给托尼那家伙的。俞威心想托尼这下要有好日子过了，合智这么大的客户要想改合同、少付款，可不是小事，估计这官司得扯很长时间。合智恐怕一时半会儿挤不出钱来买新的UNIX机器，除非科曼下狠心自己负担费用，把一个外国专家派到北京常驻，专门为合智提供技术支持，否则这个项目看来就要一直在纠纷中搁置下去了，不过以俞威对托尼的了解，这个香港人干不出这么有魄力的事来，所以合智项目的归宿也就显而易见了。

俞威一边想着，便拨了托尼的电话，把手机放在耳边等着，嘴角向上翘，他禁不住得意地笑着。

电话通了，他听见托尼的声音，便说：“喂，Tony，我是俞威，和你说个事啊。”

电话里传出托尼不太情愿的回答：“俞威啊，我这边正好有要紧的事，你可不可以再过十五分钟以后打过来？”

俞威根本不愿意理睬，直接说：“我就一句话，但是很重要，说完就没事了。”

托尼好像沉吟了一下，显然很不高兴，但还是说：“那你讲吧。”

俞威对着话筒大声地嚷着，好像要把胸中积攒许久的怒火和怨气都发泄出来：“我决定辞职了。我马上会给你发个电子邮件，正式的，我现在是先用电话和你说一声，让你有个思想准备。”

俞威就是要在电话里听到托尼的反应，才打这个电话的，他本来真希望能当面向托尼提出辞职，好亲眼看到托尼的惊愕、慌乱，可惜现在只能亲耳听到了，但这也足够让俞威感觉到极大的快感。

托尼的确被惊呆了，停了好久才反应过来，结结巴巴地说：“怎么突然就？也不提前打个招呼？不好的嘛，我要和你谈谈，好好谈谈。”

俞威感觉舒服、满足、痛快，笑着说：“不突然。这不是向你打招呼了吗？等你收到我的邮件，咱们再谈吧。你不是正忙要紧的事呢吗？那你接着忙吧。”

俞威刚想说拜拜，忽然又想起了什么，急忙加了一句：“喂，对了，差点忘了，还有件事，也是件大事，也是向你打个招呼，让你有个准备。合智集团想要修改合同金额，甚至可能退货。拜拜。”

俞威挂了电话，解气啊，浑身的毛孔好像都张开了，他此时就想到了一个字：爽。

洪钧从嘉里中心回到公司，走过前台的时候，看了一眼坐在里面的玛丽，玛丽冲他笑着，洪钧觉得她笑得不太自然。洪钧走进自己的办公室，刚坐下，门就被推开了，原来玛丽也跟了过来。

洪钧看着玛丽，等着她说话。玛丽站在洪钧的桌子前，两只手垂在身体前面上衣下摆的位置，左手握着右手的四个手指，攥得紧紧的，看着洪钧，用很细小的声音说：“我都忙完了，您的签证还要去取吧？您把取签证的单子给我吧，我给您取。”

洪钧见她主动来为自己做事，知道是刚才出去前甩下的几句话起了作用，但看到她这么紧张局促，没想到她会被吓成这个样子，又有些不忍心了。

洪钧拿出取签证的单子，递给了玛丽，笑着说：“谢谢你啦。”

玛丽双手从洪钧手里接过单子，垂下眼帘，不去看洪钧，嘴上说：“这是我应该做的。”同时转过身，就要拉开门出去。

洪钧想起了什么，说了句：“等一下。”

玛丽立刻转过身，脸都红了，低着头说：“啊，忘了问您还有什么事了。”

洪钧简直有些哭笑不得了，他没想到自己已经被当成了个凶神恶煞，

只好笑着，尽量温和地说："没事，我就是刚想起来，想请你帮我订一下机票。"

玛丽跺了下脚，甚至带着些懊恼地自言自语："哎呀，刚才还想着要问呢。"

洪钧一下子笑了起来，拿过一张便笺，写了几行字，递给玛丽，说："你就按这上面的日子订航班吧，你帮我订国航的。"

玛丽又双手接过了便笺，看着，问了一句："您不坐新加坡航空公司的吗？不是都说新航服务好吗？"

洪钧选国航，其实是为了积攒他的国航知音卡上的里程，但他没明说，而是换了个冠冕堂皇的理由："新航的机票贵，国航的便宜不少呢。"

玛丽露出了一种又钦佩又感动的表情，好像面前的洪钧简直是个光辉高大的楷模似的。

洪钧又补了一句："不过订国航的时候你要注意一下，我不要经停厦门的，你帮我订直飞的。"玛丽点头答应了。

洪钧笑着说："我想想，从新加坡能给你带些什么呢？那儿好像实在没什么东西可带的。纪念品嘛都是那种鱼尾狮，可是做得怎么看怎么像是个鱼尾狗。估计我只能给你带些巧克力什么的糊弄一下你了。"

玛丽愣了一下，因为这的确出乎她的意外，但很快她就高兴起来，看着洪钧笑了，摆着手说："哎呀，您什么也不用带，真的。"

洪钧也很高兴终于让玛丽开心一些了，他知道不是因为什么巧克力的小恩小惠，而是玛丽看到了他并没有成见和恶意，终于不再提心吊胆了。玛丽笑着又问了一句还有没有别的事，洪钧摇头说没有了，玛丽才转身出去了，洪钧仿佛可以听到玛丽的脚步轻快了许多。

洪钧的脑子里还在想着航班的事，他想起了新航的空姐，娇小的身材，可人的笑脸，脚上的凉鞋，尤其是柔软的衣裙，紧紧地裹着身子，她们的腰怎么都那么细呢？但洪钧受不了她们身上浓烈的香水味，而且好像有一种东南亚特有的气味，但洪钧又一想，如果不是这样，像他自己这样的苍蝇、蚊子恐怕早都叮上去了。

洪钧脑子里的原本不愿意去新加坡开会的想法，在他收到一封电子邮件以后，就一下子改变了。亚太区老板的秘书发了封邮件来，是发给

所有将要出席会议的人的，邮件里提到了大家住宿和开会的地方都将是新加坡的里兹•卡尔顿酒店。洪钧对邮件中还列出的出席人员名单、议题和日程都没什么兴趣，这种会他已经参加过太多次了，而且他这次完全就是去“凑数”的，是替杰森“点卯”去的，但是，选定的这家酒店倒让洪钧想去开这个会了，甚至变得有些期待。

洪钧去新加坡已经去过N次了，也已经把鱼尾狮雕像北面那片出名的酒店区里的各家酒店差不多都住遍了，从西面的斯坦佛酒店、莱佛士酒店，到东面的滨华、东方、康拉德和泛太平洋等几家酒店，都住过了，唯独没有住过的就是这家里兹•卡尔顿酒店，洪钧曾经在附近经过时注意到这座板型建筑的酒店，从上到下有一溜溜八角形的窗户，他就觉得有些好奇，是在客房里有这种形状的窗户，还是有什么特别的功用？

现在，当洪钧打开自己在里兹•卡尔顿酒店的房间的大门，把行李扔到地毯上，站在房间的中央四下一打量的时候，他就看见了那八角形的窗户，是在卫生间里的，窗下就是浴缸。

洪钧走进卫生间，看见了马桶旁边还有一个像马桶一样的东西，只是没有盖子，也没有那么大的水箱，他知道那是做什么用的，反正不是给他预备的，他想起来朱利亚•罗伯茨在电影《漂亮女人》里冲到阳台上，对李察•基尔喊着她终于搞明白这个东西是做什么用的了，不禁一笑。

洪钧走到浴缸边，把水龙头打开，调好温度，关上浴缸里的下水阀，从浴缸边的台面上拿过来两个精致的小瓶子，把整整两瓶浴液都倒进了浴缸，龙头里流出来的水搅拌着浴液，很快就把整个浴缸都充满了晶莹透亮的泡沫，洪钧又从台面上的一个瓷罐里舀出不少浴盐，撒进了浴缸里，一粒粒蓝紫色的浴盐起初都被泡沫托着，慢慢坠下去、溶化了，看不见了。

一切准备就绪，洪钧没有忘记还有一个动作要做，他走到卫生间的门口，按了下开关，关上了整个卫生间里所有的灯。他一回头，呆住了，卫生间里暗下来，却能看见这时的八角窗就像一个精美的画框，窗外的美景就像一幅高清晰的画面，镶嵌在墙壁上。八角窗让洪钧想起苏州园林里的那些精致的杰作--窗含岫色，他终于领略到了这种东方特有的意境。

洪钧脱了衣服，借着窗外照进来的光亮，走到窗前，坐进浴缸半躺下来，脑袋枕在浴缸边沿上，左手边就是八角窗，他抬着手腕用手指敲打着玻璃，歪着头看着窗外。他的房间是朝向北面的，能看见远处泛

岛高速公路上长串车灯组成的流光溢彩的光带，左面的几条是红色的，因为都是尾灯，右面的几条是白色的，因为都是前照灯，这里的交通是左行的。洪钧想，如果住在南面的房间里，应该正好可以看见中心商务区的那些鳞次栉比的楼群和月色下的海湾，景色应该更美，他有些后悔刚才应该专门要一个南面的房间的。

十年前，当他刚入行、还在打杂的时候，头一次到上海出差，住的是一个晚上二十块钱的招待所，还是和一个什么乡办机械厂的长得像李逵似的销售员同住一个房间，因为洪钧包不起一个人住这个房间，四十元一间的房价超标了。他一直为他身上的那笔五百块钱的“巨款”提心吊胆，那是他全部的差旅费。他最初把钱放在枕头下面，结果怎么也睡不着，后来只好找了个小塑料袋，把钱放进塑料袋里再把塑料袋塞在内裤里，终于安然入睡。就在当时，他的一个朋友同样也是个打杂的，但人家是在IBM打杂，也到上海出差，人家住的却是锦沧文华。洪钧当时对IBM每年有多少销售额、在世界五百强里面排第几名还不甚了了，但一听说这事，就觉得IBM的实力绝对太了不得了，让他咂舌了很长时间：打杂的都住锦沧文华，啧啧。不仅对他震撼不小，他那个住了锦沧文华的朋友，在后来的一年里面都常常动不动就说“上次在锦沧文华……”，自豪得意之情溢于言表。

洪钧曾经想不通，外企让员工住那么贵的酒店，得花多少钱啊，这外企得多有钱啊。后来，洪钧慢慢想明白了，其实这是外企非常精明的地方。外企鼓励员工甚至不相干的人都入住同一家酒店，靠消费总量就可以和顶级的豪华酒店谈下很好的公司价格，比普通档次的宾馆再贵也贵不了多少，正是这不大的代价，却可以非常直接地提升公司的形象，展示着公司其实可能并不怎么强大的实力，让客户、合作伙伴甚至公众都会肃然起敬。另外，对员工也有很有效的功用，员工出差住进当地最好的酒店，会成为他一段长久的美好回忆，让他以在这家外企工作而自豪，让他的虚荣心得到极大的满足，他也会有意无意地把这美好体验向他的家人、同学、朋友分享。当外企经营发生困难需要节约开支的时候，他们会毫不犹豫地控制差旅的数量，能不出差就不出差，能只去一个人就不派两个人，但他们不会降低差旅的规格标准，不会改住低档的地方。

洪钧躺在浴缸里，想起他在ICE的时候，正是因为这种考虑，他规定员工不分级别，出差时都可以住当地一流的酒店，他严加控制的是出差的次数、人数和天数，但他不在酒店的单价上省钱，算下来，这样“奢侈”一年，比大家即使都去住大车店也没高出多少钱，酒店费用占全部经营费用的比重仍然很小。

现在，他到了维西尔，他出差住哪里，其他人出差住哪里，这些已经

不是他能说了算的了。

第九章

洪钧在里兹•卡尔顿酒店已经住了两个晚上，每晚都在八角窗下舒适的浴缸里泡很久，他也已经在会议室里开了两天的会了。

会议室里的长条桌排起来，组成了一个“U”形的图案，不过“U”的底部是直线，不是弧线，所有参加会议的人都坐在“U”型长桌的外圈，“U”字的开口处朝着一面墙，用来打投影和幻灯，讲话的人就站在投影旁边。组成“U”形的长桌子上都铺了深绿色的绒布，桌旁边总共坐了大约二十个人，每人面前都摊着笔记本电脑、稿纸和文件，还有一个高脚玻璃杯，放在杯垫上，桌上每隔两、三个人的距离就放着一个更大的有把手的玻璃杯，里面放着用来喝的冰水，放在盘子上，盘子上垫着餐巾。

洪钧坐在“U”字的一条边线和底线的拐角结合处，这位置很好，是洪钧精心挑选的，他可以把两条边线和一条底线上的所有人都一览无余，而其他人无论坐在哪个位置，都不会把他放在视野的中心。

在两天的会议里，除了在一开始的时候做了下简单的自我介绍，洪钧就一直没再发言。会议的内容本身的确像杰森说的那样空洞无物，这样的会议洪钧也参加过多次了，以前他常常很活跃地像个主角，而这次他就是个旁观者，所以更觉得乏味。来自维西尔公司在亚太各个国家或地区的负责人，轮番介绍他们各自的业务状况，亚太区的各个部门的业务负责人再做相应的汇总，都是苍白的数字、空洞的承诺、糊弄人的故事，夹杂着各种插科打诨用的笑话。但洪钧也理解，这种会议是一定要开的，而且至少一个季度要开一次，要不然，整个亚太区的管理机构就好像根本无事可做。

都说国内国营企业的会多，其实外企的会更多，而且每次都是名正言顺、理直气壮地游山玩水，专找度假胜地。洪钧起初曾经纳闷他们这次为什么就简单地留在新加坡开，怎么没去巴厘岛？也可以去澳洲的黄金海岸嘛。洪钧想，如果不是在新加坡开而是又去哪个度假胜地的话，也许杰森就会欣然前往了吧。慢慢地，随着会议的进行，随着洪钧对维西尔在亚太区各地的业务状况的了解，洪钧开始明白了：因为形势严峻，不容乐观，现在不是游山玩水的时候。

洪钧在这两天里，利用吃饭的时间也和不少人聊了，也已经交了些朋友，但始终没有张扬，他一直在观察每个人，在熟悉每个人。像这样的亚太区会议，有两种常用的语言，第一种当然是英语，会议正式通用的语言。第二种就是汉语，中国大陆、香港和台湾来的人自然用汉

语，而新加坡和马来西亚的负责人又一定是华裔，也可以说汉语，亚太区一些部门的负责人也有不少华人，所以汉语就成了会下非正式场合最主要的语言了。

奇怪的是，从一开始，洪钧就有一种感觉，他感觉有人也在注意着他，也在观察着他。时间一长，他的这种感觉就更强烈，等到为期两天的会议即将结束，他也已经彻底验证了，的确有个人在一直观察着他。这个人，就是现在正站在大家面前，做着会议总结发言的人：维西尔亚太区的总裁，澳大利亚人，科克•伍德布里奇。

科克说完话，大家参差不齐地鼓了一下掌，会议就算结束了，晚上还有最后一场聚餐，但有些人急着要赶飞机回去，不会参加聚餐了，就在这时和大家告别。会议室里乱哄哄的，洪钧整理着自己的东西，不时和过来告别的人应酬一下，等到都收拾好了，他正准备回自己的房间，忽然有一只手搭在了他的肩膀上，洪钧还以为是维西尔台湾公司的总经理，一回头，却发现不是，而是科克•伍德布里奇。

科克冲洪钧微笑着，见洪钧脸上闪过诧异的神情，便说："Jim，明天离开吗？今晚一起吃饭吗？"

洪钧回答："明天上午的航班，我会参加晚上的晚餐。"

科克开着玩笑："但愿不是'最后的晚餐'。"他顿了一下，说："晚饭后，我想请你喝一杯，可以吗？"

洪钧立刻说："没有问题，我没有其他安排。"

科克很高兴，便伸出手来，和洪钧握了下手，说："很好，一会儿见。"

洪钧说了拜拜，便离开会议室，走进电梯，按了自己房间所在的楼层，脑子里忽然闪过了一个念头："也许晚上和科克聊天，能让这次新加坡之行变得有些意义？"

晚餐说是七点钟开始，可是差不多到八点了才真正进到海鲜餐厅里面落座，之前都是围在吧台四周喝酒、喝饮料、聊天。虽说经历了太多这种场面，洪钧还是有些不习惯，害得洪钧饥肠辘辘，又灌了一肚子的各种液体，感觉都可以听得到自己肚子里像演奏着交响乐，他连曲子的名字都想好了：D大调饥饿奏鸣曲。

海鲜大餐吃了将近两个小时，洪钧早已预见到的局面又不幸应验了，他吃海鲜从没吃饱过，一道菜上来，吃完以后就是漫长的等待，一般

都要等到把上一道菜完全消化之后，下一道菜才千呼万唤始出来。

十点左右，大家才散了。科克用目光找寻着洪钧，示意他一起走，洪钧便被科克领着，来到酒廊。这酒廊很别致，高高的玻璃拱顶，仿佛能看到天上的星空，里面的陈设，包括沙发、桌椅都色调明快，远比一般低矮阴暗的酒廊让洪钧感觉到惬意。

科克也看出来洪钧对这里的环境和气氛很满意，脸上便露出一丝欣慰的神情，和洪钧一起坐下，准备点些喝的。科克自己要了杯啤酒，什么牌子的洪钧没听清，但好像是澳大利亚产的一种。洪钧自己点了杯热巧克力，弄得科克和侍者都扬起了眉毛，一副不解的样子，洪钧又接着点了几种小吃，像花生豆、爆玉米花和曲奇饼。侍者记下了一串名字离开了，科克还睁大着眼睛看着洪钧，洪钧便笑着说："老实说，我没吃饱，现在正想吃些东西。"

科克听了哈哈大笑，说："其实我也没吃饱，但我想忍着的。你做得对，我也要吃一些曲奇饼。"

很快，好像知道这两个人都急等着要吃似的，侍者把吃的喝的都送上来了。洪钧喝了口巧克力，手上抓着几粒花生米，一粒一粒往嘴里送着，脑子里忽然想起了自己在那家京味饭馆先吃炒饼再夹花生米吃的样子，不禁笑了一下。

科克见洪钧笑，自己也笑了起来，吃着曲奇饼说："我发现你的英语很好，没有口音，不像新加坡人，他们老带着一种'啦'的音。"说着，就学着新加坡人说话时常带的"尾巴"。

洪钧笑了，其实科克自己的澳洲口音就很重，"吞"音吞得厉害，每次洪钧和澳大利亚人说话，刚开始都不太习惯，这次已经听了两整天，总算是适应了。洪钧开玩笑说："我的英语比大多数中国人好一些，比大多数美国人差一些。"

科克又瞪大了眼睛，问："那就是比一些美国人好了？不会比美国人的英语还好吧？你开玩笑。"

洪钧便笑着解释："因为美国也有很多婴儿和哑巴的，我的英语比这部分美国人的好。"

科克听了大笑，非常开心的样子，然后，止住笑，冲洪钧眨了下眼睛说："而且，美国也有更多的傻瓜。"

洪钧知道，有不少澳大利亚人对美国人是很不以为然的，他们觉得美

国人无知而又自大，目中无人，科克的话里可能也带有他对维西尔美国总部那帮人的不满。但洪钧心里也明白，科克也可能是有意无意地在用嘲笑美国人来拉近他和洪钧的距离。

洪钧便笑着说："我同意。至少我相信，大多数中国人对美国的了解，比大多数美国人对中国的了解，要多得多，美国人觉得美国就是整个世界。其实我们中国人在好几百年前也是这样的，所以中国后来才落后了，美国这样下去也会落后的。"

科克连着点头说："是的，美国一定会被中国超过去的，我完全相信，而且我认为可能用不了多久，可能五十年，最多一百年。Jim，你可以看看亚洲的发展，这几个国家都在增长，像中国、香港、台湾和韩国，亚洲一定又会成为世界的中心的。"

洪钧立刻接了一句，脸上仍然带着笑容，但是语气很坚定，不容质疑地说："科克，我不得不更正一下，香港和台湾都不是国家，只是中国的两个地区而已。"

科克愣了一下，也立刻笑了起来，指着洪钧说："Jim，你是对的。你提醒得好，以后我去中国，不，不管在哪里，当我见到中国人的时候，都会注意这一点。"

洪钧知道，科克其实很可能根本不在意台湾是不是属于中国的，在他心目中这些地理概念都只是他的市场的不同区域而已。洪钧清楚自己不可能改变科克对这些问题的看法，但他必须让科克明白，当他面对中国人，尤其是中国的客户的时候，他必须有意识地留神这些敏感的话题。

就在这个时候，一个身材非常高大的人走进了酒廊，站在门口向四处张望着，然后朝科克和洪钧的桌子走了过来。洪钧认出来了，是维西尔澳大利亚公司的总经理，名字叫韦恩。

韦恩走过来，冲科克和洪钧扬了下手，对洪钧微笑了一下算是打了招呼，然后问科克："我们明天要去马来西亚的柔佛州打高尔夫，你去吗？"说完又转头问洪钧："Jim，你呢？"

洪钧笑着说："我明天一早的飞机。"韦恩耸了一下肩，就看着科克，等着科克回答。

科克说："我不去的。有太多事要做，而且我这次都没带球杆来。对了，为什么不在新加坡打，还要专门跑到马来西亚去？"

韦恩又耸了一下肩，撇了撇嘴说："新加坡太小了，我开球的时候，要么一杆就打到海里去了，要么一杆就打到马来西亚去了，所以干脆直接去马来西亚打好了。"说完，他自己已经笑了起来，又说："没关系，我只是过来问你们一下。"他伸过手来和洪钧握了一下，又拍了拍科克的肩膀，算是告别，然后转身走了。

科克喝了口啤酒，看着洪钧，说："这两天的会议上你都很安静啊，是不是还不太熟悉，有些拘束？"

洪钧知道刚才的前奏曲已经结束，该进入正题了，便停住了不再吃那些小吃，用餐巾擦了嘴和手指，把餐巾折叠着搭在桌子上，说："现在已经了解了很多了，我这次来主要就是来听的，来学习的，这是个新环境，有太多新东西。"

科克立刻接了一句："还有新挑战。"

洪钧笑了一下，说："是的，我只希望我已经准备好了，不会有太多让我觉得意外的，希望不要比我之前想的……"洪钧说到这里停了一下，看着科克的眼睛说："更糟。"

科克的脸色变得严肃了起来，沉默了一下，点了点头，转而问道："你之前在ICE做了多长时间？三年？"

洪钧说："差两个月三年。"

科克又问："你去的时候就是去做销售总监？"

洪钧回答："头衔虽然是销售总监，但刚开始的时候其实只有我一个人，后来才逐渐招了一些人。"

科克又问："是你把ICE每年的销售额从一百万美元做到了一千两百万美元？"

洪钧愣了一下，科克看来的确对他的背景做了不少了解，刚问的这些怎么有些像是在面试自己？他想了想，让自己的注意力更集中，然后说："不是我一个人，ICE的团队是个很棒的团队。"

科克听了以后点了点头，若有所思，再抬眼看着洪钧说："你以前和维西尔打交道多吗？你觉得你对维西尔了解吗？"

洪钧笑了，怎么会打交道打得不多？维西尔、ICE和科曼，就像是软件行业里的三国演义，在哪个项目里这三家都会到齐的。洪钧刚想说

三国演义，又想起来科克恐怕不知道三国演义是什么吧，便说："经常打交道，差不多在每个项目、每个客户那里都会碰到。但我不能说我了解维西尔，一个人不可能站在外面就可以了解里面的东西的。"

科克也笑了，他也想把气氛弄得活跃一些，说："那好，你就说说看，你当时在ICE，站在维西尔公司的外面的时候，你怎么看维西尔这个竞争对手？"

洪钧开始觉得为难了，他很难实话实说，他也把握不好应该说到什么深度、说到多么严重才是恰到好处。说维西尔的问题，不可能只说维西尔北京公司的问题，而应该说维西尔中国公司的问题，其实就是在说他现在的顶头上司杰森的问题，而且更复杂的是，洪钧自己已经成了维西尔的一员了，所以这些问题他自己也会都有份的。但是，洪钧还是决定要把话说透，要把问题都点出来，不然的话只会使科克对他失望，也可能错过解决这些问题的机会。

洪钧非常小心地字斟句酌地说："我在ICE的时候，很重视维西尔这个竞争对手，因为我知道维西尔是个有实力的公司，尤其是产品非常好，可能比ICE和科曼的产品都好。但是后来，我慢慢发现维西尔并不是一个强有力的竞争对手，更不是可怕的对手。好像只有竞争对手才知道维西尔的产品好，而客户都不知道这一点，维西尔没有让客户认识到维西尔的优势和价值。"

科克马上接了一句，说："所以你觉得维西尔的问题就是销售的问题？销售团队太弱了？"

洪钧慢慢摇了摇头，端起热巧克力喝了一口，看着科克正期待地盯着自己，就接着说："我觉得可能还不能这么看。可能应该想一下，是某一个销售人员弱，还是整个销售队伍都弱？是销售队伍自身的问题，还是整个公司对销售的支持不够？是撤换销售人员就可以了，还是应该加强对销售人员的培训、指导和管理？这些就不是我在ICE的时候能了解到的了。"

科克仔细地听着，好像不想漏掉一个字，他抿着嘴，既在琢磨着洪钧的话里的意思，也在对照着他所了解到的维西尔中国公司的问题，看能不能和洪钧的分析对应上。过了一会儿，看来他还想让洪钧把所有的意思都直接倒出来，他又追问道："你在ICE的时候，都看到维西尔的哪些问题呢？或者你当时觉得应该怎么解决这些问题呢？"

洪钧心里暗暗叫苦，看来很难草草地一语带过，可是越深入地谈，就越和他现在的小小维西尔北京的销售负责人的角色不相符了。洪钧又

觉得似乎科克并没有把自己当作是维西尔北京的小头目，好像还是把自己当作ICE的销售总监和代理首席代表，洪钧忽然有一种冲动，他想充分地展示自己，他好像感觉自己就像是在南阳茅庐中的诸葛亮，要把自己对天下三分格局的韬略一吐为快。

洪钧没有立刻回答，而是仔细地考虑了一阵，科克就一直耐心地等着，又过了一会儿，洪钧开始说话了："我自己没有注意到维西尔有非常优秀的销售人员，但这并不重要，就像一只橄榄球队，如果没有任何大牌球星，所有队员都并不出众，照样可以获胜，甚至还可能获得冠军。我们的销售方式都是'团队型销售'，一般的项目也是要靠一个团队合作赢下来的，遇到大项目甚至是靠整个公司的合作才能赢到。所以，输掉一个客户，可能是一个销售人员有问题，输掉一个市场，就一定是公司有问题。"

洪钧说到这儿，停下来看了一下科克的反应，科克专注地听着，没有插话或提问的意思，脸色也很平和，没有流露出丝毫的不快，洪钧像是受到了鼓励，便深吸了一口气，接着说："我觉得，维西尔的问题在于，维西尔不是一个由销售驱动的公司，没有销售第一的文化，销售人员在公司的地位太低，而且像是一个恶性循环，没有地位，没有信心，没有调动公司资源的影响力，就很难赢得销售，赢不到项目，就更没有地位，更没有信心。任何人都可以指责销售人员，公司的任何问题都可以算到销售人员的头上，好像销售只是销售人员的事，其他人都没有责任。我在ICE的时候，所有人都在前方，即使前台的接待员都知道她对公司的销售业绩有直接的责任，她没有接好一个电话，就可能让一个客户离开；她错发了一份传真，就可能让我们输掉一个投标，在ICE，所有人都觉得自己是销售人员。而维西尔有很明显的前方和后方的划分，只有销售人员在前方，其他人都守在后方。"

洪钧一口气说了一大段，说完了，胸口好像还在一起一伏的，他赶紧端过热巧克力喝了一口，让自己的情绪稍微缓和一些，同时脑子里回想着刚才说的话有什么纰漏。

科克听到这，好像情绪也开始激动起来，开始坐不住了，他挺直身子说："这是维西尔中国公司的文化，不是我们维西尔本来的文化！"

洪钧明显地感觉到了科克对维西尔中国公司现状的不满，但是，经过这两天的观察，他觉得这种文化并不是只在维西尔中国公司存在，其他地方包括亚太区也大多如此，头头们高高在上，远离客户和战场，高谈阔论，但洪钧并没有把这些想法表露出来。

科克长出了一口气，喝了口啤酒，冲洪钧笑了一下，笑得很勉强，他换了个话题说：“你是在北京吗？”

洪钧答应着。

科克说：“杰森是在上海吧？北京和上海，哪个地方做中国公司的总部更好些？”

洪钧知道这是个更敏感的问题，直接和他的顶头上司杰森有关了，但洪钧现在已经放开了，管他呢，科克也是自己的老板嘛，还是更高一级的老板，有什么不能说的？

洪钧说：“我们可以看一下，维西尔的客户和ICE的客户一样，都主要是在四个行业，金融、电信、政府部门和制造业。金融业里，中国的中央银行在北京，五大商业银行里有四家在北京；电信业，中国的四大电信运营商有三家在北京；政府部门，不必说了，北京是首都；制造业，当初的客户主要是跨国公司在中国的合资和全资子公司的时候，客户大多是在上海，但是现在的客户主要是中国本土的企业，在地理上的分布就比较平均了。而且，维西尔的合作伙伴，包括硬件厂商、咨询公司、系统集成商，在北京的也多一些。”

科克的眉头皱得紧紧的，鼻子里哼了一声：“哼，杰森就是离他的客户太远了，他为什么不去北京？”

洪钧笑了，他很清楚，屁股决定脑袋，他本人在北京，自然希望维西尔能把更多业务重心移到北京，所以可以讲出刚才那一大套道理，而假如洪钧自己希望维西尔的总部放在上海，他一定也可以找出有说服力的放在上海的理由。其实可能本来就没有绝对的对与错，各人的立场不同，决定了各人自有一套道理。洪钧相信杰森一定也可以如数家珍般地列出把总部放在上海的理由，但让洪钧觉得有些惊喜的是，自己是个新来的小人物，居然有机会可以在科克的脑子里来个先入为主，而杰森以前似乎都没有想过要给科克洗洗脑。

洪钧觉得现在应该轮到他活跃一下气氛了，便说：“这我可不清楚了，我想杰森一定有他的考虑吧。可能是因为他喜欢上海，其实，如果是你，我猜想你也会愿意住在上海的，大多数外国人都会更喜欢上海。”

科克一听就来了兴致，情绪也好转了，问着：“为什么？你为什么猜我会喜欢上海？上海和北京我都还没有去过。”

洪钧心里立刻觉得有些不是滋味，科克居然到现在都没去过中国，一个亚太区的总裁居然还没有去过在他的地盘里最有潜力的市场。洪钧猜也可能是因为杰森不想让科克来中国，所以一直找理由把科克挡在外面，这更让洪钧觉得哭笑不得，这公司、这两个人都够有意思的。

洪钧想着，嘴里解释着：“我也不太肯定，只是一种感觉，上海好像比北京更舒适些、更自由些、更商业化一些、更现代、更西方化一些。我想，可能你会喜欢上海的那种……”洪钧顿了一下说，“味道。”

科克抿着嘴“嗯”了一声，似懂非懂，琢磨了一会儿，便笑着说：“反正，这两个地方我都是要去的，越快越好，我已经太迟了。”

洪钧听到科克这么说，觉得科克总算认识到了他以往的疏忽，亡羊补牢，也还算精神可嘉。

科克冲吧台旁边的侍者招了一下手，招呼侍者过来，他又要了一瓶啤酒。侍者端来啤酒，想替他把酒倒进玻璃杯，科克连着摆手制止了，他就是想直接用瓶子喝，看来他现在情绪不错。科克仰着脖子，把酒瓶的口对着自己的嘴，咕咕地喝了一大口，然后手里攥着瓶子说：“维西尔在中国有三个办公室吧，北京、上海和广州。Jim，你觉得这三个团队合作得怎么样？”

洪钧笑了，想开个玩笑，也想吊一下科克的胃口，说：“你想听什么？真话还是假话？”

科克立刻正色道：“当然是真话。”

洪钧也就一本正经地说：“我在ICE的时候，感觉是在和三家维西尔公司竞争。”科克歪了一下脑袋，眉毛扬了起来，看来在琢磨洪钧话里的含义。洪钧便说得更明白一些：“维西尔在北京、上海和广州的三个团队，实际上很少合作，各自专注在自己的区域里，而且，这三个团队之间似乎在暗地里竞争。我曾经感觉到，比如说，当ICE和维西尔北京公司在争夺一个北京地区的客户时，似乎维西尔上海和广州的人，在心里更希望是ICE赢，而不希望看到维西尔北京赢得项目。”

科克愣住了，慢慢地把酒瓶放到桌子上，嗓子里发出表示惊讶的声音：“呃哦。”然后苦笑了一下，说：“我真希望另外两个办公室的维西尔人没有帮助你们击败他们的同事。”

洪钧也笑了一下说：“当时他们的确也帮不上ICE什么忙，因为维西尔的三个团队互相都不信任，他们各自的保密工作做得很好，我们从一

家维西尔办公室很难了解到另两家办公室的信息。”

科克却根本笑不出来，而是独自沉吟着：“看来他们当时的确想帮你们，可是没有做到。”然后，又抬眼看着洪钧说：“这究竟是文化的问题呢，还是组织结构的问题？你们中国人经常会这样内部竞争吗？”

洪钧的脸唰地一下红了，他自己都能立刻感觉出来。科克的确是对政治很敏感的人，而且他绝对不是对中国一无所知。洪钧脸上的笑容也收敛了起来，缓缓地用低沉的声音说：“我也承认，在我们中国人中间倡导合作、开放和共享，似乎比不少其他地方的人要难一些。可能是因为中国人太多，所有的资源包括生存空间都不够用，所以人们就有一种很强烈的危机感，假如不去争、不去抢，自己可能就没有机会生存下去。每个人在头脑里都有意无意地划分着三个圈子：自己的敌人、自己的合作伙伴、与自己无关的人。自己的同事不一定就是合作伙伴，有时候恰恰同事是最主要的竞争对手，所以不少人会热心地帮助陌生人，因为陌生人与自己无关，对自己没有威胁，但却不会去帮助自己的同事。所以，在制定组织结构的时候，必须想办法尽可能地消除内部争斗的起因，而不是鼓励内部争斗，假如不能在目标和利益上使同事之间都成为合作伙伴，也不要让同事变成竞争关系，因为很难保证他们之间会健康地竞争，而不会恶意地竞争。”

科克全神贯注地听着洪钧的分析，不住地点头，一直等洪钧说完了，才接着说：“事实上，人类的本性都是如此，不单是中国人喜欢内部争斗，中国人也并不比其他地方的人更喜欢内部争斗。但是，很显然，在维西尔中国，这个问题的确很严重。”

洪钧听出来了，科克的前半段话是要表明自己对中国人没有偏见，不想让洪钧因为他刚才那样问问题而不舒服，而科克的后半句话，明显地是在指责杰森，因为他觉得正是杰森一手造成了维西尔在中国的三个办公室之间不仅没有合作，反而可能有彼此拆台的情形。

到这个时候，洪钧心里一直悬着的石头，才终于落了地，他踏实了。在科克说这句话之前，洪钧一直担心，假如杰森知道了洪钧这次和科克谈话的内容，洪钧在维西尔的日子就走到头了。洪钧刚才向科克讲的大量对杰森不利的话，虽然大多是事实，而且是对事不对人，也没有添加洪钧个人的感情色彩，但洪钧并不清楚科克会怎样利用这些东西，他也不清楚科克在利用这些东西的时候会不会顾及洪钧的利益。洪钧刚才是在赌，他首先押的是科克是个理性的人，是按常人的合理逻辑思考和行事的人；其次，科克还要是一个可靠的人，说话谨慎，不会无意走漏口风；最后的也是最重要的，就是科克需要洪钧，他不会在和杰森的交锋中出卖洪钧。科克刚才的一番话，让洪钧相信科克

对杰森的不满与杰森对科克的不满是同样强烈的，科克和杰森之间的矛盾是不可调和的，科克不会用洪钧来和杰森做交易。

洪钧的头脑高速运转着，但嘴上却一句话也没说，脸上也很平静，因为科克刚才的最后一句话既然明显地是在说杰森，那洪钧此时说什么都不合适。科克从桌上拿起啤酒瓶，但并没有马上喝，而是问洪钧："Jim，你觉得，维西尔亚太区应该怎样做，才能更好地帮助维西尔中国公司？"

洪钧马上连着摆手说："不，不，这个问题你应该问杰森的，我不是回答这个问题的合适的人。"

科克摇着头，握着酒瓶的右手伸出来，食指离开酒瓶翘着，指向洪钧，说："我是在问你，Jim，我知道我是不是问对了人，你必须回答我，现在就回答。"

洪钧看着科克，科克脸上虽然带着微笑，但声音里却含着明确的信息，科克是非常认真的。

洪钧只好不再推托，想了想，说："我在ICE的时候，在和维西尔竞争的项目中，好像没有发现维西尔的团队中有维西尔中国公司以外的人。而ICE常常有从亚太区、美国总部甚至欧洲请来的行业顾问和技术专家，他们的确有很多经验，中国的客户面临的问题，他们在其他地方已经遇到过并解决过了，这对中国的客户很有价值，这也是他们选择与像ICE和维西尔这样的跨国公司合作的主要原因，但维西尔好像没有让中国的客户看到维西尔在全球有丰富的经验和资源。"

科克立刻就说："我们愿意帮忙，帮维西尔中国就是帮我们自己，但是，维西尔中国似乎从来没有向任何人表示过他们需要帮助。"洪钧刚张了张嘴，可还没说出来，就被科克摆着手制止，科克接着说："你不用讲，我也相信中国市场的潜力，我也相信中国客户对维西尔产品的需要，我相信中国能为维西尔贡献很多很大的合同，甚至最大的合同。不是我不重视中国，不是我不想帮助，而又是因为杰森，杰森不让我或者别人帮助他。我猜想，可能有两个原因，第一，他不相信我，他怕我派去的人了解太多维西尔中国公司的事情；第二，他不相信他自己，他没有信心赢得大的项目，所以他在每个项目上都不敢投入，更不敢请求亚太区甚至总部的资源来帮他，他担心输掉项目后没法交待。"

洪钧越来越领教到这个澳大利亚人的厉害了，科克对杰森的分析的确是一针见血。洪钧还感觉到，科克是一个比较坚决果断的人，他目标

明确，言语中没有丝毫的忸怩作态。当他觉得洪钧是个可用和可靠的人才时，他会不加掩饰地直接让洪钧明白这一点，而不会绕弯子、打哑谜。

说到这儿，科克话题一转，又聊到了洪钧本人身上，他问洪钧：“Jim，告诉我，是什么使你下了决心，让你决定加入维西尔的？”问完了，便用期待的目光看着洪钧。

洪钧笑了，脸不自觉地红了，他缓缓地，像是一个字、一个字的蹦出来似的说：“因为我没有其他地方可去。”

这句回答大大出乎科克的意料，他呆住了，好像不太相信自己的耳朵，而后又似乎在琢磨着这句再简单不过的话的深意，最后，他忽然间哈哈大笑了起来，手情不自禁地拍打着椅子的扶手，等他停住了笑声，嘴角仍然带着笑容说：“Jim，我喜欢你，我很喜欢你的风格，你很坦率，也很聪明。你这句话，可以理解为是对你自己和维西尔的善意的嘲讽，也可以理解是对你自己和维西尔的最大的肯定。和你聊天我真的很开心。”

洪钧仍然笑着，一副不卑不亢的表情。

看来科克已经觉得聊得差不多了，只是还想再闲聊几句，便随意地问了一句：“你来维西尔还不到一个月，怎么样？有什么让你觉得不习惯的吗？”

洪钧想了想，他想再一次用半开玩笑的方式做一次试探，他也不太确信他这么做的分寸是否合适，但今天和科克的谈话，让他似乎觉得可以毫无顾忌，科克好像就是要让洪钧把内心深处压抑着的东西都张扬出来。

洪钧想到这儿，就说：“我还是怀念我以前坐飞机可以坐商务舱的日子。”

科克脸上的笑容消失了，他一脸严肃，盯着洪钧的眼睛，盯了足足有好几秒钟，才非常郑重地说：“Jim，请你向我保证，你不会转而习惯于去坐经济舱。我相信，会有一天，你又会重新开始坐商务舱的，我希望这一天的到来，比你和我想的都要快。”

第十章

洪钧在星期六下午从新加坡回到北京，星期一早晨刚走进维西尔北京的办公室，他就有了一种恍如隔世的感觉。洪钧对自己说，还是先忘了新加坡的会，更应该赶紧把和科克的谈话都忘到脑后去吧。洪钧很清楚，他现在首先要证明自己的能力，在维西尔先站住脚，生存下去，然后再用不断的成功为自己搭出向上爬的台阶。

杰森好像也根本没把新加坡的会放在心上，他只是在星期一上午来了个电话，客套地问了一句是否一切顺利，洪钧说还好，没什么不顺利的。杰森就又说了一句："怎么样？我没有讲错吧，是不是很无聊？"

洪钧知道杰森只是在发泄他的情绪，并没有想听自己说什么，便只是"呵呵"地笑了一下。看来杰森并没有想请洪钧传达会议"精神"的意思，而洪钧其实也想不出这次会议有什么真正的"精神"可言，唯一的一点收获就是那个晚上和科克的一场交谈，但交谈的内容乃至有过这么一场交谈的事都是不能让杰森知道的。

杰森似乎早已料定洪钧会比较认同自己事先的判断，便再也懒得提这个"无聊"的会议，随便和洪钧嘻嘻哈哈了几句，便挂了电话。

洪钧可丝毫没有嘻嘻哈哈的心情，他得和他手下的三个兵开会了。他刚一来维西尔上任，就让他们都做好准备，他要听他们介绍目前各自在做的项目，如果不是冒出来这个去新加坡开会的事，他自己布置的这个会早该开过了。也好，让他们几个能多几天时间准备，希望不至于太糟，洪钧心想。

四个人坐在洪钧的小办公室里，拥挤得像是沙丁鱼罐头，洪钧觉得这样也好，起码先打消了他和他们在物理上的距离，再打消心理上的距离就容易些了。

还不到半个小时，洪钧就知道自己曾有的希望和幻想都破灭了，他明白了，即使再给他们三个一年的时间，他也休想从他们嘴里听到让他满意的项目汇报。

刚开始当洪钧召集他们三个一起开会的时候，郝毅和杨文光都愣了一下，弄得洪钧也愣了一下，便问："怎么？有问题吗？"

郝毅和杨文光你看看我、我看看你，用眼神互相推托了半天，最后还是郝毅嗫嚅着低声说："几个人都在一起开呀，我们还以为您是要分别听我们的汇报呢。"

洪钧明白了，他们没想到会四个人一起讨论各自的项目，便说：“没关系，大家都是同事。咱们这么小的公司，这么小的团队，没什么要担心的，大家都靠得住。”洪钧当时还觉得这两个人还有些保密意识，不愿意把手里的项目拿出来被别人了解，后来，洪钧才意识到，其实是因为他们自己都觉得他们的那些项目实在是拿不出手。

三个人都在洪钧的办公室里挤着坐下了，外面的人想进来恐怕连门都推不开。洪钧笑着，目光从郝毅扫到了杨文光，又扫到了菲比，然后再往回扫，开口说：“怎么样？一直想听听你们说说正在做的一些项目的情况，然后大家可以一起出出主意，看看怎么做更好，我也很想和你们一起去见客户，咱们都是sales嘛，应该很容易沟通。怎么样，谁先说说？”

郝毅和杨文光又开始了他们非常默契的你看我、我看你的交流方式，像是用目光玩儿着太极推手。菲比闪着眼睛，一会儿看一下洪钧，一会儿又看一下她右边的郝毅和杨文光，嘴闭着，可洪钧仿佛听到菲比的眼睛在说：“他们男生为什么不先说？”

这么沉默了一阵，洪钧刚要开口点将，郝毅说话了：“我把我的项目情况做了一份EXCEL表，想到的就都写在表里了，您可以看一下。”说着，便递给洪钧一张表格。

洪钧把表格接过来拿在手里，很快扫了一遍，看到大约有十多个项目，分别列出来客户公司的名称、公司的大致简介、郝毅在这些公司里的联系人都是谁、具体的联系方式，每家公司后面都写着三组数据，一个是日期，是郝毅觉得能和各家客户签合同的时间，一个是钱数，是郝毅估计能和客户签的合同金额，最后一个是百分比，是郝毅判断的在各个项目上获胜的可能性。洪钧没有细看表里的各项内容，而是抬起头，看着郝毅说：“嗯，整理得挺清楚的，一目了然。你看这样好不好，你把这些项目给我分别做一下分析，表里已经有的这些基本情况，你都不用再讲，我会仔细看的，你把表上没写的每个项目的竞争情况说一下。”

郝毅看起来有些紧张，似乎不太明白洪钧想让他说的是什么，愣在那里。洪钧便又很耐心地解释了一句：“比如说，你可以挑一个你觉得希望最大的项目，说说看，你觉得要想赢得这个项目，还需要做些什么工作？”

这时郝毅好像明白了，探过身子用手指着洪钧手里拿着的表格说：“这第一个，就是我觉得应该能赢下来的项目。已经去做了好几次presentation了，他们还让我们给他们做了demo，我们也已经把方

案书和报价都给他们了，他们说让我等消息，大概月底他们就能最后决定了。”

洪钧看了一眼表格，知道了郝毅指的是排在最上面的那家客户，在末尾的一栏里填的百分数是80%，就是郝毅觉得最可能赢的项目。洪钧刚想说什么，好像忍住了，只是沉吟了一声，接着问郝毅：“这第二个呢？你也给它标的是80%，你觉得这个项目是不是也有比较大的把握？”

郝毅立刻回答：“是，他们是主动来找咱们的，说对咱们的产品初步了解以后感觉有兴趣，想深入了解一下。他们提出要看demo，我们就给他们做了，他们说印象挺好的，后来他们说想去走访一下咱们的老用户，我给他们安排了，还陪着他们去了，那家老客户帮着说了不少好话，我觉得效果不错。这个项目我也向Jason汇报过，Jason也觉得这个项目希望挺大的，还特批了折扣，所以客户觉得咱们的报价挺有竞争力的。他们说年底以前肯定会定的，因为时间比刚才那家晚一点儿，所以我就把这家排在第二位了。”

连着如数家珍一般地说了这么多，郝毅似乎神态自然起来了，眼睛看着洪钧，等着洪钧接着问，又像是在期待着洪钧的赞许。

洪钧笑了，把手里拿着的那张表格轻轻地放在桌面上，忽然问郝毅：“谁给你发工资？”

郝毅一下子愣住了，旁边的杨文光和菲比也都呆住了，好像不相信自己的耳朵，快速地瞥了一眼张着嘴的郝毅，就都转过来盯着洪钧。

郝毅见洪钧依然面带笑容看着自己，便硬着头皮说：“工资？工资都是直接打到我卡里的，每个月Helen发给我一张工资单。您是问这个吗？”

洪钧便笑了起来，说：“这么说，是维西尔每个月给你发工资喽，怎么我觉得好像是客户给你发工资似的。”洪钧看见三个人仍然一脸莫名其妙的样子，便慢慢收敛了笑容，认真地说：“因为客户让你干什么你就干什么。”

三个人都愣着，郝毅最先明白了过来，脸一下子红了。洪钧接着便看出来菲比和杨文光也都先后琢磨出来了，但他不想就这个问题纠缠下去，因为现在不是深入点评他们每个人的时候，更不可能靠说教就能解决他们可能已经根深蒂固的毛病，他也不想再听郝毅说其他的项目了，便把目光转向了杨文光，说：“Vincent，说说你目前的项目吧。”

杨文光手里拿着个黑色的小本子，看来他准备的一些东西都写在本子上了，他说了没几句，洪钧心里已经有数了，这个杨文光的能力和悟性看来一点也不比郝毅强些，但洪钧还是耐着性子听他讲了个大概，他总不能一棍子把他的几个兵仅有的一点自信心全都打掉吧。

轮到菲比了，菲比把一个很精致的真皮封面的文件夹摊开在膝盖上，用一支圆珠笔在文件夹里的纸页上指指点点着，向洪钧介绍着她目前在做的几个项目，当洪钧听见她说到其中一个项目的时候，立刻变得非常专注了。菲比说："我现在还在跟的一个项目就是普发集团，从我了解的情况来看，普发可能是个很大的项目，估计他们在软件上的预算就要在一百万美元以上。我听说ICE和科曼盯这个项目也盯了很长时间了，尤其是ICE，你和小谭，不，小谭他们应该和普发的人挺熟的。我现在的问题就是还没见到他们的高层，我都是和他们下面的一些人打交道，我一个小sales，人家的大老板怎么会愿意见我呢，再说，我就是见了他们的大老板，我和他说什么呀。我和Jason提了好几次，希望他能出面去拜访一下普发的人，可是普发的人能抽出时间的时候Jason都是在上海，他不肯单单为了普发专门飞来北京一下，他来北京每次就只呆一两天，他让我安排他和普发的人见面，可普发的人不是你想什么时候见就能什么时候见的。所以我挺为难的，现在你来了，我想让你帮我去见普发的老板，光凭我自己，我可搞不定他们。"

菲比一口气连着说了这么多，洪钧都想关切地问问她是否需要喝口水，一看桌上只摆着自己的杯子，就算了，心想，以后和菲比说事，得让她自己端着水杯来。

洪钧等菲比说完，就笑着对他们三个人说："行，今天就先聊这么多吧，大致的情况我有了一个初步的了解，我会分别和你们每个人单独沟通。"

洪钧心里感觉很不是滋味，他原本计划这个会得热热闹闹地开一个上午的，没想到半个多小时就已经让他决定结束了。他起初还想让他们三个人互相分析一下别人的项目，彼此多出出主意，对别人对自己都能有所启发，三个臭皮匠顶个诸葛亮嘛，现在看来，他们都不是臭皮匠。

三个人都站了起来，挪着椅子以便腾出空间好把门打开，菲比把她的文件夹抱在胸前，用一只手正搬着一把椅子，听见洪钧叫着自己的名字说："菲比，你留一下吧，我和你商量一下普发集团的事。"

郝毅和杨文光都回头看了一眼洪钧，便又拉开门，走了出去。在门刚

被打开的一瞬间，洪钧看见外面的办公区里有个人正趁着门开时往里张望着，洪钧看见了这个人的脸，是李龙伟，那个做技术的工程师。自从洪钧来维西尔上班的头一天，李龙伟结结巴巴地和洪钧打过招呼以后，两个人就没有再说过话，洪钧还是想不出来为什么他觉得以前就知道这个人的名字，而且洪钧似乎感觉到，这个李龙伟对他的兴趣，一点不比他对李龙伟的兴趣小。这时，两个人的目光就正好撞上，李龙伟发现洪钧在看着他，便立刻低下头走开了。

洪钧看见菲比关上了办公室的门，坐回到自己的椅子上，便问了一句："要不要去把你自己的水杯拿来？"

菲比怔怔地看着洪钧，大大的眼睛瞪着，摇了摇头，反问道："干嘛要拿水杯？"

洪钧笑了，解释着："没事，就是想你可能要喝水了。"

菲比一听也笑了，双手猛地一抱拳，结果右手里握着的长长的圆珠笔差点扎到自己的脸，说了一声："谢谢老板关心。我拿水杯干什么？又不是我要做报告。"

洪钧听出菲比话里的意思，就说："我也不是要给你做报告，要不我这报告的听众也太少得可怜了。咱们必须好好讨论一下普发这个项目。"

菲比的表情变得严肃了起来，正了正自己的身体，右手把圆珠笔握紧了，做出好像随时准备记录的样子。

洪钧的脑子里在想，究竟应该把话对菲比说到什么程度。洪钧从见到菲比的头一面就感觉这个女孩具有很好的心态，或者说心理素质，而这在洪钧看来，是成为一名出色的销售人员的最重要的条件。今天听菲比介绍她做的项目的情况，洪钧也已经看出她的经验、能力和技巧的确还非常"初级"。洪钧决定毫不保留地实话实说，不留任何情面，菲比的承受能力应该能够经得起他的话，普发项目目前面临的关键局势也使他不能再顾及婆婆妈妈的事。

洪钧的脸色仍然很温和，甚至还带着刚才的那种微笑，但是话语里已经带着足足的份量了："菲比，刚才你说的那些项目里面，我目前想和你谈的，只有普发这一个项目。要和你谈普发，并不是因为你已经在普发项目上有很大的机会，恰恰相反，我可以不客气地说，现在维西尔在普发项目上是没有赢的可能的。我和你谈普发，是因为我相信你的所有那些项目里面，只有普发才是真正的项目，而且肯定会是一

个很大的项目，而其他那些，在短期内根本不会有结果，甚至永远也不会有结果。我们必须把宝全都押在普发项目上，必须赢得普发的单子。你现在首先要做的，就是把其他项目从你的纸上划掉，从你的脑子里划掉，只想着普发这一个项目。”

洪钧说完，忽然觉得倒是自己该喝口水了，他端过杯子喝了一口，眼睛始终看着菲比，他也搞不清自己这么啰嗦地讲了一大通，菲比有没有听明白。

显然，菲比完全听明白了，她圆圆的白皙的脸变红了，原本像机关枪一样的快嘴也卡了壳，手攥着圆珠笔，大拇指的指肚一下下地按着上端的揿钮，下意识地把笔尖不断地弹出来又收回去，洪钧小小的办公室里一片寂静，只有菲比手里圆珠笔的揿钮和弹簧“咔”、“咔”地响着。

忽然，菲比像是被圆珠笔的声音惊醒，脸一下子更红了，简直让洪钧想起来“猴子的屁股”那个比喻，洪钧没笑出来，当前的话题太严肃了，另外，洪钧好像也不愿意把那么不雅的形容放在菲比身上。菲比回过神来，甩了一下脑袋，好像要把耷拉在脸颊上的头发甩到耳朵后边去，又像是要把刚才脑子里的凌乱也一并甩掉。

菲比开口说：“老洪，怎么样？忍不住开始做报告了吧。”可她的这句玩笑，既没有让自己也没有让洪钧笑出来。菲比接着说：“我知道普发项目的希望不大，我刚才就和你说了，我到现在都还没见到他们的高层，所以，就是因为我觉得普发的单子可能没戏了，我才想争取其他的单子，总不能在一棵树上吊死吧。我觉得另外的几个项目里面，还是有机会的，你可能觉得我是捡了芝麻丢了西瓜，可总比最后连芝麻都没捡到强吧？”

洪钧完全理解菲比现在的心情，其实菲比的反应比洪钧做的最坏估计要平静得多，洪钧也清楚，另外的那些项目里，如果真花大力气去做，也可能把一两个项目催熟，没准儿能签个合同下来的，但是这种合同只会是客户碍于面子，实在不忍心看着菲比等人这么忙活，而施舍出来的小单子，的确也就会是芝麻大的东西。菲比现在追求的是签成合同，就像在麻将桌上打了几圈，一直没“和”过牌，一心想和一把，哪怕是“小破和”也行，而洪钧要的不是小破和，小破和对他没有任何意义，他是要和一副大牌。洪钧不想把这一点对菲比挑明，他要彻底打消菲比对其他项目所抱的幻想，同时增强菲比对普发项目的信心，让她和自己一起赌一把。

想到这儿，洪钧对菲比说：“我担心的恰恰是那几个项目连芝麻都不

是。那几家公司，要么是根本没立项、没预算、没需求，就根本没打算买软件，只是下面的几个人想了解咱们的东西，甚至可能只是他们不好意思明确拒绝你，所以才和你一来一往地接触着；还有的，可能要恶劣得多，客户已经拿定主意买别家的软件，但不是都要求要货比三家吗？他们必须找几家陪绑的，找咱们就是要用咱们做‘分母’，他们的选型报告里面就可以这样写，经过对包括维西尔等国际知名公司的产品的多方详细调研，综合评估，最终决定选择某某公司的产品。你的所有心血和努力，只是被他们用来在报告里面提一下维西尔的名字。像刚才郝毅的那两个项目，他都觉得形势挺好，希望挺大，都估计了至少有80%赢单的把握，可我凭直觉就相信，那两个项目咱们都是在陪绑，他一路按照客户的要求把该做的都做了，就等着客户通知他去签合同，可我敢说，客户一定会和别人签合同，恐怕到最后都不会通知他一声，这些我会自己找郝毅谈的，你就不要和他讲了。你要记住，销售就是一个引导客户的过程，而如果你被客户引导着，这个合同一定不是你的。”

说到这里，洪钧自己一下子噎住了，因为他忽然想到了合智集团那个项目，他不正是被合智集团和俞威一起“引导”着最后走到今天这步田地的吗？自己居然还有脸教训菲比。

菲比趁着洪钧顿住的空隙，毫不客气地说：“郝毅那两个项目都是你当初和小谭设计好的吧？耍郝毅是不是就是你在ICE的时候教客户做的？我的那几个项目，是不是也都是你们ICE已经赢定了的？”

洪钧还没把自己从合智项目的阴影中拉回来，又被菲比的这番话噎得够呛，他生气了，盯着菲比的大眼睛，一字一顿地说：“菲比，我最后说一次，你和我现在是维西尔的同事。ICE也好，小谭也好，是你和我共同的对手。”

菲比被洪钧的气势镇住了，其实她自己刚才话一出口就已经后悔了，她也不知道自己中了什么邪，竟然这样和新来的老板说话。她自己也觉得奇怪，明明脑子里对自己喊着“停，别说了”，可嘴里却越说越快，而且不仅说了郝毅的项目，还傻乎乎地把自己也带了出来。菲比盯着洪钧，心里还在奇怪，到底应不应该对这个家伙心存敬畏呢？按理说是必须的，可自己怎么对桌子后面的这个人一点都不怕呢？

菲比迎着洪钧的目光，又甩了一下头，口气软了很多，可是目光里毫无畏缩的意思，说：“本来嘛，你想啊，你说我在普发项目上根本没有赢的可能，其他项目呢，要么根本不是项目，要么就是陪绑，照你这么说，我还有什么可做的？”

洪钧被菲比气乐了，他暗自检讨自己刚才的一番话还是说得重了，菲比就算再有承受能力，也受不住被别人说得一无是处啊，而且洪钧意识到，自己只是把面前的菲比当作是手下的一名销售人员，而没有把她当作是一个女孩儿。

洪钧面带微笑，目光柔和了很多，刚才是为了打消菲比对其他项目的幻想，下面该给菲比打气了，洪钧说：“大小姐，把我的话听清楚了再叫唤好不好？我说的是现在咱们在普发项目上没有机会，不是以后还没机会。如果我觉得普发一定不会买咱们的软件了，我干嘛还要和你全力以赴地去争这个项目，我有病啊？”

洪钧稍微顿了一下，看看菲比的反应，见她没有插话的意思，看来觉得没有必要对洪钧到底有没有病做出判断，便接着说：“说实话，ICE和科曼的确一直盯着普发，这只是恰恰说明了普发的确是个货真价实的大项目，他们两家比咱们现在有优势，但都没有胜势，咱们还有机会，关键看咱们能不能在剩下的时间里扭转局势，后来居上。依你看，你觉得咱们下一步应该采取什么样的策略？”

菲比把圆珠笔的一端顶在下巴上，然后又移到嘴唇上，再从嘴唇上挪开的时候才说：“我就是觉得，关键是要见他们的老板。”

洪钧对菲比的回答不是很满意，她的脑子里的确是没有什么策略可言，可她始终坚持无论如何要见到客户的老板，这种执着和目标明确，倒让洪钧觉得高兴。洪钧笑着说：“说对了一半，你讲的是一步很关键的动作，但还不是策略，咱们现在的策略就是一个字：拖。如果普发现在就敲定买谁的软件，一定不会选维西尔的，但三个月以后，普发就会决定选咱们。咱们现在最需要的是时间，在争取来的时间里用比对手更高的效率来做客户的工作。”

菲比兴奋起来，说：“三个月？咱们三个月以后就能拿到普发的合同？你真神了！”

洪钧嘴上只好说：“我相信咱们能拿到普发这个单子，而且是个大单子。”其实，洪钧心里也没底，如果有把握，那还能叫赌博吗？

洪钧正想和菲比商量去拜访普发集团的安排，忽然想起了什么，随口问菲比：“哎，对了，李龙伟有英文名字吗？叫他龙伟总觉得有些别扭。”

菲比笑了，说：“像龙的尾巴吧？我们都这么说。他的英文名字是Larry，我们都不叫他Larry，就叫他龙伟，你注意到他的大脑袋了

吗？我们叫他虎头龙伟，哈哈。”

洪钧没有跟着菲比笑，其实菲比说的后几句话他都没听进去。Larry，李龙伟就是Larry Li，洪钧想起来了，他知道自己为什么觉得这个名字以前听到过了。

普发集团的总部在北京城的北部，四环路的旁边，楼层不高，正好八层，但是非常气派，尤其是大楼正门的台阶和廊柱，简直就像是按比例缩小了的人民大会堂，但是把整个大楼作为总体一看，就觉得有些滑稽了，好像人的一张脸，被嘴和下巴占去了一大半。

洪钧还是按照自己的习惯，比和菲比约定的时间提早十分钟，坐着出租车到了普发的楼下。车刚停稳，洪钧抬头看了眼普发的大门，就发现不对劲了。台阶上围了很多人，吵吵嚷嚷的声音也很大，洪钧再往上看，看见上面几层的窗户上都布满了人脸，都把鼻子压在玻璃上向下看呢。

洪钧不是个爱凑热闹的人，他现在也不是和民工们同场放歌时的那个洪钧了，他付了车费，收好发票下了车，便远远地站着，看着大楼台阶上的人群。台阶上站着一些穿蓝色衣服的人，洪钧一看便知道是普发集团的员工，蓝色的套服是普发集团统一的工作服，似乎不太受员工的欢迎，否则员工们也不会抱怨大家都成了“蓝精灵”；还有一些人好像穿着一种也是统一制作的马甲，黄色的，上面有字，但看不清楚写的是什么。“蓝精灵”大多站着不动，看来是在看热闹；“黄马甲”们大多四处忙活，看来是热闹的制造者。洪钧再往四周一看，看见了几辆被涂得花花绿绿的南京依维柯，停在马路对面的不远处，车上面也写着不少字，这次洪钧看清楚是什么字了，他也明白这场热闹是怎么回事了。洪钧以前就听说过已经有剧组利用普发大楼的台阶拍电视剧的外景，普发集团的保安已经客串了不少次群众演员了，没想到自己正好赶上了这么一场。

洪钧看了眼手表，还早，但他也没心思看热闹，便抬脚向普发大楼的门口走。台阶中间已经被清了场，看来是等一会儿演员们要在此出没，“蓝精灵”们被“黄马甲”们向两边轰着，站在台阶高处的一些人被轰了下来，也有的干脆被轰进了大门里面。洪钧沿着台阶的最边上，三步并作两步地上了台阶，被几个“蓝精灵”夹着裹进了普发大楼的大门，进到前厅里面。

前厅里面其实挺空的，有些人围在大门两旁的落地玻璃上，墨色的玻璃再加上反光，外面的人看不到玻璃里面的人，所以他们得以在玻璃里面看热闹。但一圈落地玻璃容不下太多人，挤不上去的人只好跑到

楼上寻找有利地形去了。洪钧孤零零地站在前厅里面，和他在一起的只有前台的两个接待员。接待员看着洪钧，洪钧只冲她们笑了一下，他不想去填访客单，那是菲比应该做的，就转头去看墙上张贴着的东西。

洪钧站着等了一会儿，抬手看了下表，快到十点了，便要拿出手机给菲比打电话。就在这时，一个高高瘦瘦的骨感美女从大门里挤了进来，菲比一脸兴奋地出现在洪钧面前，上面是西服上装，下面是条西服长裤。

菲比还没站稳，就比划着说："呀，你到了。你看见了吗？他们说那谁，就那谁，待会儿就该走这个台阶了，然后在台阶上被别人叫住，他们在台阶上说话，那谁叫什么来的？就是演那个什么的那个。"

洪钧本来有些着急，让菲比这么一通胡说八道彻底逗乐了，他用下巴往前台指了一下说："爱谁谁，就算你想起来了，我也不知道是谁，快填单子吧，要晚了。"

菲比笑着，扬了一下自己的手，洪钧看见她手里捏着一张纸片，已经让她攥得皱皱巴巴的了，知道她刚才早就到了，是先填了访客单，才溜出去看热闹的。

菲比翻着自己挎着的大包，嘴上说："我先给孙主任打个电话。"她翻出手机，一边拨号一边嘟囔着："我还是觉得，没必要单独见孙主任，这样一个一个按顺序见，得见到什么时候才能见到他们的大老板呀？"

洪钧没回答，因为他估计菲比的电话已经拨通，果然，菲比不等洪钧说话就已经对着手机说话了："孙主任吗？您好啊。我是小刘，维西尔公司的，……，对对，我在您楼下呢，……，对，我们洪总也在呢，……，那行，那您先忙，我们等一下，……，没事没事，您别客气，好，再见。"

菲比挂了电话，对洪钧说："他说他手头正忙着一份文件，让咱们等他几分钟，他就下来。"

洪钧点点头说："办公室主任嘛，他不忙谁忙，咱们等会儿。"说完，又想起了什么，接着说："对，刚才说为什么要专门见他。我上次不是说了吗？我在ICE的时候，没有专门拜访过他，都是那个小谭约的他，我见他们的周副总和柳副总的时候他倒是都在场，但是都不是专门和他谈。我现在来了维西尔，要像以前没和普发接触过一样，要先

拜访他，不能越过他直接去见周和柳，因为毕竟孙主任是这个项目名义上的协调人，虽然他什么都说了不算，但不能让他对我、对维西尔有情绪。”

菲比嘴上说着：“嗯，明白了，咱们就从山脚下开始磕头，一直磕到最上面。”说完，眼睛就往大门外面瞟着，还踮起脚尖、抻长脖子向那边张望着，让洪钧想起来在电视上的动物栏目里看过的那些猫鼬。洪钧笑了，心想不知道菲比想没想起来“那谁”究竟是谁，真有意思，连名字都想不起来的“星”，还值得这么去“追”吗？

洪钧好像能听到外面的人群安静了下来，黄马甲们也都各就各位，看来是要实拍了。过了没几分钟，又乱了起来，看来是已经走了一遍。洪钧抬起手腕看了下表，十点十分了，菲比注意到洪钧的动作，也看了下表，说：“都过了十分钟了，怎么还不下来？要不我给他打个电话？”

洪钧摇了摇头说：“不用，再等会儿吧，不要催人家。”

然后，洪钧话题一转，笑着问菲比：“哎，我问你，你注意到所有的手表广告了吗？广告上手表的指针都指的是什么时间？”

菲比懵懂着想了想，摇了摇头说：“没注意，都是同一种时间吗？”

洪钧说：“对，不信你从现在开始可以去找、去看，都是同样的时间。而且就是现在这个时间，十点十分。”

菲比像个孩子似的笑了，说：“真的吗？你没骗人？可为什么呢？”

洪钧笑着说：“真的。我也没研究过为什么，不过我想可能因为这时候指针的位置看上去最美观。你看，十点十分，”洪钧说着把手腕抬起来给菲比看他的手表，“两个指针都向斜上方，之间张开差不多是一百二十度角，而且两个指针沿着中线对称。不对称就不好看了，张开的角度太大或太小也不好看，就现在这样最好看。”

菲比歪着脑袋看了看，还转了几个角度，好像是想象着其他时刻指针的位置，然后说：“真的哎，我以前怎么没注意到。我这个周末就去太平洋啊、东方广场啊什么的专门看表去，我倒要看看是不是都是十点十分。”

洪钧接了一句：“不是去看表，是表的广告，报纸杂志上的、广告牌上的。”

这时，外面又静了下来，没过多久又一阵忙乱，这次简直有些像骚乱了，黄马甲们开始收拾家伙装箱，蓝精灵们蜂拥着往大门里挤，看来是拍完了。洪钧一边和菲比往旁边挪着躲避着人流，一边心想，估计不是什么精心大作，不然怎么走了两遍就算拍成了呢，看来这位导演不是什么精益求精的大师。转念又一想，普发的管理也够“人性化”的，外面的电视剧什么时候收工，里面的普发就什么时候才开始上工。

菲比把踮着的脚尖放下来，活动了几下脖子，看了眼表，时针和分针已经成了一条直线，样子的确不好看，已经过了十点二十了。菲比又问洪钧：“都过了二十分钟了，该打电话了吧？”

洪钧“嗯”了一声，眉头稍微皱了起来，他有一种不太好的感觉，但没说出来，他不想影响菲比打电话。

菲比又拨通了手机，洪钧听着她说：“喂，孙主任，还是我，对，小刘，怎么样啦您忙得？……哦，突然要开个会啊，……，周副总刚通知的，大概多长时间呢？……说不好啊，哦，……那我们等着？……先回去，下次再约？……您等一下，我问一下洪总啊。”

菲比没有挂电话，两只手把手机捂得严严的，她不想让孙主任听到她和洪钧的谈话。她看着洪钧，洪钧却不等她说话，就用手指指着脚下站着的地方，张大口型，不出声地说：“等。”菲比明白了，洪钧的意思是就在这儿等着。

菲比又对着手机说：“孙主任，要不这样吧，您开您的会，我和洪总在下面等您……，我们没其他安排，……，没事，您别这么客气，……，那您先忙，好的，再见。”

菲比挂上手机，望了一眼洪钧，两个人都苦笑了一下。

洪钧问：“他都没说安排咱们先去楼上的会客室等着？”

菲比摇了摇头，说：“真怪了，都约好了的，刚才也没说要开会啊。”

洪钧笑了笑说：“人家不是说了嘛，周副总刚通知的。你觉得是真的吗？”

菲比又摇了摇头，像是自言自语似的说：“不像，他是故意不想见咱们。如果真是突然要开会，他肯定刚才会主动打电话告诉咱们，而且他应该下来和咱们打个招呼。”

洪钧用赞赏的目光看着菲比，点了点头说：“嗯，有道理。只是有一点不太准确。”洪钧看见菲比歪着头在等着，就接着说：“他不是故意不想见咱们，而是不想见我，不包括你，如果你一个人来，他肯定下来见了。嗯，也不是不想见我，而是不想这么轻易地就见我。”

菲比一听就嚷了起来：“凭什么呀？”她立刻意识到自己的嗓门太大了，因为前台的两个接待员都看着她，她一边吐了下舌头，一边缩了下脖子，小声说：“他不就是个小主任吗？我都觉得你不用专门见他，他还摆什么谱啊。”

洪钧笑了，说：“我起初也是这么想的，我洪钧专门来见你孙主任，你还不立刻来见？看来是我错了。首先，前天约他的那个电话应该我自己打，而不是由你来打，而且，刚才我应该主动接过你的手机和他说话。你知道吗？越是咱们认为是小人物的，他们越不希望被咱们看作是小人物。我以前在ICE的时候都是越过他直接见他的老板，他心里就已经不舒服了，现在我来维西尔得从头开始拜山门，他还不趁此机会摆摆谱过过瘾？”

菲比撇着嘴，一脸不屑，说：“那咱们怎么办？真这么等着？还是回去吧，下次再来，他让咱们白跑一趟，也应该可以满意了吧。”

洪钧摇了摇头，说：“不回去，不然下次再来又得把今天这些重来一次，而且又耽误了几天的工夫。咱们就在这儿等，再等半小时，等到十一点的时候我给他打电话。我今天不仅要满足他的虚荣心，还要满足他的虐待狂心理，我要让他彻底满意一回。”

时间一分一秒地向前挪着，洪钧和菲比各自看手表的时间间隔也越来越短了，起初每看一次手表，表都往前走个五、六分钟，后来每看一次，才走个两、三分钟，而且，他们都觉得这时候的手表表盘可真难看啊，两个指针就像是两根枯树杈，怎么摆怎么不是地方。

洪钧和菲比都把整个前厅扫了好几遍了，的确是没有一张椅子，洪钧甚至在想会不会是姓孙的昨天特意把椅子挪走了，心里骂着：“姓孙的，真够孙子的。”

前台里的两个接待小姐也看着洪钧和菲比觉得奇怪，早早地填了访客单，可是就见着给楼上打电话，却见不着人下来接，而且还坚持着不走，开始时眼光里满是狐疑，慢慢地也多了份同情。

洪钧最不习惯于站太久了，可是现在他又不能在人家的前厅四处走动，也不能大庭广众之下舒展腰腿，只能小范围地挪着地方，慢慢地

晃着腰算是活动活动。

两个人不约而同地又看了一眼表，立刻不约而同地看着对方，笑了一下，十一点到了。

洪钧让菲比用手机拨了孙主任的座机号码，然后接过手机放到耳边，通了，里面传出孙主任的声音："喂，哪里？"

洪钧说："孙主任，我洪钧啊，以前在ICE，现在来维西尔了，这不是专门向您报到来了吗？"

孙主任立刻故作惊讶地说："哎呀，洪总啊，你们不是回去了吗？我刚才是个很急的会。我还以为你们已经回去了呢，看这事闹的，怪我怪我，还在楼下呢吗？"

洪钧笑着，而且故意让孙主任听得到他的笑声，爽朗地说："没事没事，我就知道这种很急的会都不会太长，等一下没关系的。您那么忙，下次再想抓您的时间就更难了，我干脆来个死皮赖脸，今天非见着您这位真佛不可。"

孙主任忙说："哎呀哎呀，我能有什么事？你有事电话里和我讲一声就行了，哎呀，别说了，我马上下来接你们。对了，你都等这么长时间了，看来中午也没什么安排吧，我叫他们准备一下工作餐，就在这儿吃了。你等我一分钟，我马上下来。"

洪钧挂上电话，把手机还给菲比，笑着说："怎么样？没白等吧？这下马威来得值，人家已经答应管饭了。"

菲比也笑了，说："谁稀罕。他足足晾了咱们一个小时。"

洪钧认真地说："希望中午吃饭的时候只有他一个人陪咱们吃，那样的话，我保证这顿饭以后，让他孙主任成为咱们的办公室主任。"

第十一章

还是那张大班台，还是那张高背椅，但这个房间的主人已经不再是洪钧，而是俞威了。

俞威已经在这间办公室里坐了几天，早已没有最初的新奇感，但他还是老觉得在这房间里左右都不自在。最初两天他还以为是因为皮特也在这间办公室里，就坐在他对面的缘故，可是专程从新加坡来北京的皮特，在将新到任的俞威正式介绍给ICE公司的全体同事之后，只呆了一天就飞走了。俞威觉得有些遗憾，因为他曾以为皮特会在北京搞一个媒体见面会，让他有机会高调对外亮相，结果皮特只在公司内部开了个会，俞威这位ICE中国公司的首席代表就这样悄无声息地上任了。皮特走了以后，俞威开始明白他为什么在这间房间里总感觉不舒服了，因为这是洪钧曾经用过的办公室。俞威总觉得洪钧的影子在周围晃悠着，他真想换个房间，或者把这个房间里的“洪钧时期”的家具、摆设全换掉，可他最终还是忍住了。ICE公司里洪钧的影子、洪钧的烙印无处不在，他首先要消除掉的洪钧的“余孽”太多了，而且远比这些桌椅、陈设重要得多。

办公室的门开着，小谭出现在门口，举起手轻轻敲了下门框，其实即使他不这么做，俞威也已经知道他到了。俞威刚才给前台的简打了电话，让她叫小谭来一下，这时候正盯着门口等着他来呢。

小谭看到俞威正看着自己，笑了一下说：“俞总，您找我？”

俞威也笑着，一边招手示意小谭进来坐下，一边说：“是啊，想问你现在有没有空，想和你聊聊。”

小谭坐下了，忙说：“有空啊，您找我我哪儿能没空啊。我还想好好找您聊聊呢，我是怕您没空。”

俞威笑了，小谭的这些话让他听着舒服，虽然他不相信小谭在心里真对自己这么服帖，但起码他嘴上的这种态度让俞威觉得受用。俞威一再告诫自己不要满足于这些表面的东西，但他现在的确爱听顺耳的话，他情绪好了很多，问小谭：“哟，那好啊，那就你先说，你想和我聊什么？”

小谭也笑着，显然两人都想让这场初次谈话能够始终在亲切友好的气氛中进行，他说：“我还能找您说什么？说项目的事呗，我手上现在正跟着的几个项目，都想向您汇报一下，而且都还要靠您亲自出马支

持呢。”

俞威其实并不着急谈什么项目，可是小谭来找他汇报项目上的事是顺理成章的，他只好说：“唔，好啊，我也很想听听现在的项目情况都怎么样，我可还指望你这个大sales给我抱个大单回来呢。”

小谭做了这么久的销售，脸皮已经很厚了，可居然被俞威最后这句话弄得脸微微红了，因为他很清楚，丢了合智集团的项目，他今年到现在的业绩其实很不怎么样。小谭镇静了一下，硬着头皮说：“其实我现在跟的项目里面，重要的就是普发集团的项目，应该会是个百万美元以上的单子，已经跟了也快一年了，感觉还行，争取年底能拿下吧。您以前在科曼肯定也和普发接触过，所以项目的情况您肯定挺清楚的，我就是想听听您的意思，这项目挺关键，现在又到了关键的时候，您得拿主意啊。”

俞威知道小谭自从输掉合智集团的合同以后日子就不好过，加上洪钧离开了ICE，他简直有些像个没娘的孩子了。而俞威也知道小谭做销售是很用心的，肯花力气，手下还带着几个销售代表，也算是ICE的中坚力量了，所以，俞威才下决心要搞定小谭，把他从洪钧的旧将变为自己的心腹。俞威很有信心，因为他觉得现在小谭正是需要重新找个主心骨的时候，小谭一定很需要归属感。

俞威翘着二郎腿，双手放在脑后，很随意地说：“说实话，我自己和普发的人接触还真不多，前一阵子心思都花在合智项目上了，净和他们泡在一起。”俞威注意到，小谭一听到合智这两个字脸就又红了。俞威心里很惬意，他最大的快乐莫过于找出他所面对的人的痛处。

俞威停顿了一下，观察着小谭的反应，见小谭无话可说，俞威便接着说：“那你说说普发的情况，形势怎么样？下一步咱们怎么做比较好？”俞威觉得自己真是大人有大量，既然已经看够了小谭的尴尬和狼狈，便很大度地换了话题。

小谭好像在心里也暗暗地舒了一口气，把身子挺了挺，开始说普发的事：“普发这项目，估计还是这三家争，ICE、科曼和维西尔，国内做企业管理软件的几家公司机会都不大，咱们不用在意他们。您刚才说科曼以前跟这个项目跟得不紧，现在您又来了ICE，他们估计现在正乱着呢，肯定力不从心。洪总现在去了维西尔，他……”

小谭正说着，已经被俞威猛地抬了一下手，打住了他的话头。俞威笑着问小谭：“你说洪钧去维西尔了，你现在和他联系多吗？”

小谭感觉脑子里乱乱的，俞威的微笑更让他觉得心里没底。他刚才说到俞威“来了ICE”的时候，已经自己乱了阵脚，他不知道是说俞威“离开了科曼”好呢还是“来了ICE”好，虽说看来是明摆着的一回事，可小谭觉得怎么说都不好，一个下属当着老板的面来描述老板工作的变化，的确怎么描述都不合适，因为这本来就不是下属该提的事。而且，当他说到“科曼正乱着呢”，也生怕俞威有什么不好的感觉，是啊，说俞威一走科曼就乱了，到底是夸俞威是顶梁柱，科曼离开他就乱了？还是暗指俞威不地道，置老东家于不顾就一甩手走人？小谭正乱着，被俞威打断了这么一问，愣住了，才意识到是自己话里把洪钧带出来了，而且还是称的“洪总”。

小谭加倍地小心，尽量轻描淡写地说：“从洪钧离开ICE以后就一直没怎么联系，前几天想起来了，打个电话，结果他说在新加坡呢，我问是去玩儿吗？他说是开会，他到维西尔去了，我这才知道。”

俞威一听，沉吟了一下，怎么是去开会？他想起来上次在嘉里中心迎面撞见洪钧的时候，洪钧说是去新加坡培训的，便像是随口问了一句：“唔，他去维西尔了，坐什么位子？”

小谭回答说：“我也不是很清楚，好像是负责他们北方区的销售吧。”

俞威心里舒坦了下来，原来洪钧不过是在维西尔做个地区主管，看来是随便找个地方混口饭吃罢了，想到这儿，俞威居然对洪钧产生了一丝怜悯，他也搞不清楚是因为自己岁数大了心变软了，还是有些兔死狐悲。

俞威不想看着小谭这么拘束，他希望看到小谭真实的一面，便笑着说：“刚才说到哪儿啦？维西尔，对，你觉得普发项目上咱们形式不错？”

小谭再一次定了定神，集中精力，还是说他喜欢说的项目让他觉得轻松些，他接着刚才的话头说：“我觉得维西尔应该机会也不大，他们盯普发项目的是个女孩儿，太嫩了，一直和客户尤其是高层没把关系做透，都只是在表面上客客气气的。您如果有时间，我把普发的几个关键人物的情况给您介绍一下，主要说说我和他们每个人沟通的情况。”

俞威开始有些喜欢甚至欣赏面前的这个小谭了，他一听小谭上来就要逐个分析普发集团里每个关键人物的情况，就觉得他是个不错的销售。销售，就是做人的工作，看来小谭真正明白这一点。

俞威笑着，特意让小谭看到自己对他的满意，说："好啊，我就想听这些。对了，时间怎么样？你刚才说年底，那还剩两个月，时间挺紧的啊。"

小谭的心情也轻松起来，说："是啊，这么大的项目，两个月里得做好多事呢，所以想好好听听您的意思，怎么样争取不要在最后关头忙中出错、功亏一篑。"

俞威想都没想，就脱口而出说了四个字："趁热打铁！"他说完顿了一下，看了眼小谭，接着说："洪钧去了维西尔，他肯定也清楚普发的情况，他以前和普发的人肯定也有些关系，所以我们要抢时间，越早让客户下决心，我们就越有把握。"

俞威拿起桌上的水杯，很轻，发现里面已经没有水了。他便按了桌上内线电话的免提键，拨了前台简的号码，等简一接起电话，就对着电话大声说："简，给我倒杯水。"听到简答应了，便又按了下免提键，挂了电话。

俞威想在听小谭详谈普发的那些客户之前，随便聊些别的，聊些他原本叫小谭来时想谈的，便和颜悦色地说："小谭，刚才说到洪钧，你在他下面做了挺长时间了吧？"

小谭随口应道："两年多一点儿。"

俞威说："哦，感觉怎么样？"

小谭有点摸不着头脑，便愣愣地问："您是说……什么怎么样？"

俞威笑了："没什么，就是你和他合作得怎么样？你和他关系怎么样？你觉得他这个人怎么样？"

小谭的神经又绷紧了，可他觉得自己神经越绷紧脑子却越不够用。正好，简在这个时候进来给俞威的水杯里倒水，他正好可以利用这宝贵的片刻时间思考一下应该如何作答。可是，这宝贵的片刻很快就过去了，简显然一秒钟都不想在这间办公室里多呆，倒了水就转身出去了，又剩下了小谭和俞威两个人。小谭不敢拖到让俞威追问自己，就只好说了，就像开车不久的新手，忽然发现面前的路上有个坑，但也不知道该怎么办，干脆就这么开过去，同时把眼睛一闭。

小谭说："觉得他人挺好，一直挺帮我的，销售上，项目上，我是跟他学了不少东西。"说到这儿，小谭停了一下，看着俞威的反应。小谭心里盘算着，总不能说洪钧什么坏话吧？虽说俞威和洪钧从朋友变

成了对手，可毕竟不能说前任老板的坏话，因为现任老板没准儿会推断自己将来也会说他的坏话呢。

小谭见俞威没有要说话的意思，而是平静地看着自己，看样子是要听自己接着说，便说："关系嘛，就是老板和下属的关系，一般吧。"

听到这儿，俞威觉得都很满意，他开始觉得这个小谭不仅有希望被俞威"收编"的主观愿望，也有实际行动。俞威想再多了解一些，便问了个更直截了当的问题："洪钧到底是因为什么离开ICE的？"稍微顿了一下，又补充了一句："方便吗？你要是不方便说也没关系。"

小谭惴惴地说："您来的时候，Peter没和您说过他走的事？"

俞威很喜欢看到小谭面对自己这种忐忑不安的神情，笑着说："Peter就提了一句，因为洪钧在业务上有重大过失，给ICE公司造成了重大损失，所以终止了和他的合同。我是想私下里问问你，具体有些什么情况？"

小谭脑子里又乱了，只好说："就是因为合智集团那个项目。当时我们以为合智真要和我们签合同了，Peter专门来北京，他也肯定已经先向我们在旧金山的总部报了喜，结果我们不是被合智和你们……嗯，合智和科曼……给骗了吗？Peter觉得下不了台，后来听说他本来是想让洪钧把我给开掉的，结果洪钧不肯，他说他来负责，Peter就把他给开了。"

俞威开始觉得不快了，他冷着脸问了一句："是洪钧自己告诉你的？"

小谭就像开车时本来想刹车却一脚踩在了油门上，他已经不知道自己在说什么了："他什么也没跟我说，是公司里大家瞎聊的时候别人说的，我听了一想，觉得的确是这么回事。所以我觉得洪钧这老板真不错，他替我扛了事，还不肯告诉我。"

小谭嘴上说完了，心里也沉了下来，他原本是不想说这些的，他也真想和俞威这位新老板搞好关系，做销售嘛，一个接一个项目做着，签单拿钱就行了，管谁是自己的老板呢？小谭也不知道是怎么了，是因为自己真的对洪钧心存感激，才这样不顾一切地脱口而出？还是因为俞威有种魔力，让自己无法隐瞒、憋不住要实话实说？现在反正已经都吐露出来了，小谭就摆出一副死猪不怕开水烫的架势，等着俞威发话了。

俞威脑子里转得飞快，在短短的片刻之间已经想了很多东西，他已经

不喜欢小谭了，甚至觉得有些厌恶。俞威向来是鄙夷那些知恩图报的人的，他自己从来不去花心思记住别人对他的什么恩惠，因为他认为一切都是他自己努力争取的结果；他也从来不指望别人记住曾受过他的什么恩惠，在他看来，一切都是利益交换、两厢情愿罢了，谁也不欠谁，都只是生意而已，没有什么恩情二字可言。

俞威之前想到了小谭可能对洪钧是有些情谊的，毕竟他们俩曾在一个战壕里打过仗，但俞威没想到小谭居然把洪钧视为恩人，这让俞威瞧不起。俞威希望小谭对自己心存畏惧，也希望小谭有求于自己，他觉得这样才能很好地笼络住小谭，因为利益纽带是实实在在的，但他没想过要给小谭什么恩情，他觉得累，也觉得恩情这东西是最容易被“清零”的，最靠不住。

而让俞威更感意外的是小谭居然如此没有城府，三问两问就把心里话给套出来了，俞威觉得小谭简直没有一点政治头脑，除了知道做销售挣钱之外，对政治毫无感觉、不知利害。俞威盘算着，如果自己手下的干将都是这样的家伙，当自己需要他们的时候，恐怕他们一个也立不起来。想到这儿，俞威忽然又想到了洪钧，洪钧苦心经营了三年的ICE，手下怎么是这样的人，难怪在关键时刻只得自己一走了之。俞威在心里叹了口气，居然有些同情起洪钧来了。

俞威打定了主意，这个小谭只知道打打杀杀，最多是个跑腿的角色，对自己不可能有太大的用处。他已经在以他自己为中心的一组同心圆中，把小谭划到了最外圈，既然对小谭没了兴趣，俞威也就立刻没了情绪，不想再和小谭聊普发的事。

但是，俞威立刻又想到了更深的一层：看来也不能再把这个小谭放到重要的战场上去了。俞威已经知道普发项目的分量，而且看来又是要和洪钧有一场较量，万一小谭在项目上演一出华容道，像关羽放走曹操一样对洪钧网开一面，普发的形势可就难料了。想到这儿，俞威定了定神，看来这个普发项目，一定要自己亲自上阵了。

于是，他的脸上又出现了轻松的笑容，摆着手说：“哦，这样啊，咳，我也是好奇，都是过去的事，没工夫再闲扯了，我看咱们还是聊正事。”说着，俞威把桌上的一摞空白的A4大小的纸推到小谭面前，在上面放上自己的万宝龙签字笔，接着说：“这样，你边说边画，把普发的组织结构图画出来，再一个人一个人地把你和他们接触的情况都详细说说，我也好好听听。”

小谭没想到俞威居然对自己刚才的话什么也没提，像什么也没发生一样，就松了口气，觉得俞威看来和自己一样，都是一心只关心着普发

这个大项目，便立刻来了精神，咽了口唾沫，如数家珍一般地开始介绍他和普发集团的那些关键人物以往沟通的情况。他根本没有想到，他已经在按照俞威的期望，开始向俞威交接普发项目最核心的东西了。

普发集团总部的那座八层大楼的第八层，被电梯间无形之中从中间分成了两个区域，一边是普发的老总们各自的办公室，普发集团的董事长金总的办公室就在走廊最深处的那一端；另一边是几个大大小小的会议室，位于走廊的尽头和金总的办公室大门遥遥相对的是最大的一间会议室。此刻，在这间最大的会议室里，维西尔公司正在向普发集团介绍着他们的软件解决方案。

洪钧坐在会议室前部的侧面，一面听着菲比在中间的台子上做介绍，一面打量着会议室和里面坐着的人。这间会议室够大的，足足能容纳一百多人，是个很规矩的长方形，前面主席台的位置放着张桌子，菲比的笔记本电脑连着投影仪都放在桌子上，投影直接打到墙面上，墙上在投影位置的上方贴着八个大字："团结"、"奋进"、"求实"、"创新"，洪钧能判断出这些字都已经有些年头了。洪钧和一起来的工程师肖彬坐在旁边的两把椅子上，在他们的对面，主席台的另一侧，放着张黑板，上面用粉笔草草写着"维西尔公司软件产品研讨会"，看来是刚写上去，显然也将会很快就被擦掉。听众席是一排排的长桌和椅子，最后一排椅子后面的墙上，贴着两排大字："学习三个代表，实践三个代表"、"开创普发集团建设的新局面"，洪钧相信这些字是才贴上去不久的。

会议室里除了洪钧他们三个维西尔的人，其他二十多个人都是普发的，其中只有几个人没有穿普发统一的蓝色制服，其余的都是一色的蓝精灵，一眼就知道是"小喽罗"，洪钧的注意力自然全放在蓝精灵以外的那几个人身上。前几排桌椅都空着，后几排桌椅也都空着，二十几个人都挤在中间那几排，结果形成了一幅可笑的场景，诺大的会议室只坐了不多的人，还分成了两个区域，洪钧他们被孤零零地晾在前面，面前是几排像隔离带一样的空桌椅。

洪钧在心里苦笑，这也是没有办法。开讲之前菲比就像是走江湖耍把式的人一样，一个个拉着普发的人往前面坐，可是蓝精灵们好像都腼腆了起来，都只肯远远地坐下看着。菲比在搞这个研讨会之前就有情绪，她不明白洪钧为什么非要在项目的后期还搞这种初步接触时才搞的销售活动。其实洪钧也是不得已，他是要"拖"，他就是要用这种在项目早期软件厂商初次在客户面前亮相时常搞的活动，来冲淡普发的人脑子里那种项目已接近尾声的意识，让普发的人觉得还有很多工作没有做完，不能急于拍板定案。

别说菲比有情绪，普发集团项目组的人也有情绪，多亏了普发的孙主任，否则洪钧连这次研讨会都开不成。洪钧亲自向孙主任解释，维西尔和普发接触了这么久，还没有一次正式地把想讲的话都讲到，让该听的人都听到，还没有让普发项目组的每个人都能对维西尔公司和维西尔的产品有个全面准确地了解，请孙主任帮忙成全。孙主任还真帮忙，连拉带哄地把软件选型项目组的人都叫齐了，只是他自己在最后一刻找了个借口溜了。洪钧并不在意孙主任此刻在不在场，因为他的价值就在于“召集”而不是“出席”会议。

台上的菲比手里拿着个激光笔，在墙面的投影上打出一个亮晶晶的红色圆点，在投影的字里行间比划着。她穿着一套正装，棕色的上衣和裤子，上衣翻开的领口上别着个胸花。菲比说话的语速虽然比较快，但是字正腔圆，让人觉得很入耳，她说：“这种业务流程正是由我们维西尔公司最早在一九八几年的时候就开始在软件中加以实现的，这才使这个业务流程得以被广大的企业用户所采用，其他几家软件公司后来也都模仿我们，也在他们的软件中加进了这些功能，实际上，就连他们自己也都承认，维西尔软件中包含的这种业务模式已经成为了业界的标准。”

刚说到这儿，听众中有人举起了手，所有人的目光立刻都投向了这个人。这是个四十多岁的中年男人，位于普发那帮人的最前面，实际上那一排只有他一个人，他侧身坐在靠墙的一把椅子上，穿着一身皱皱巴巴的西服，没打领带，翘着二郎腿，脚上的皮鞋也早该擦了，瘦瘦的，戴着眼镜。因为是侧身坐着，所以一个胳膊搭在自己的桌子上，另一个胳膊搭在后面的桌子上，他可以看到会议室里的所有人，而此刻所有人也都在看着他，他的座位俨然成了主席台了。洪钧认出来了，他姓姚，是普发集团信息中心的主任，但他不喜欢别人叫他姚主任，好像在他的姓后面带个官衔是对他的侮辱，所以大家都叫他姚工。

姚工的眼睛看一下菲比，又看一下洪钧，然后慢条斯理地说：“刘小姐，好像有人说咱们的易经和八卦是最早的二进制，还说所以是咱们中国人最早发明计算机的原型的。可是呢，事到如今我们还不是只能买你们这些外国软件？你们还不是都跑到外国的软件公司打工去了？当年中国人还最先发明了火药呢，不照样被洋枪洋炮害惨了。所以啊，就算真是你们最先做的，也不一定就是最好的，你就别提当年了，还是就讲讲现在吧。”

菲比的脸红了，又慢慢地变白，比平时的白好像更白了几分，没有任何血色了，她原本举着激光笔的手也僵在那里，但她马上意识到了，便放下手，关掉激光笔的光束，看着姚工，又转过头来看着洪钧，眼

睛里流露出求助的神情。

洪钧心里明白，这个时候菲比如果能够轻松地把姚工冒出来的这些话一带而过，接着该讲什么还讲什么，其实这个小插曲也就到此为止，波澜过后很快会恢复平静的，也不会有谁去真正在意。但现在看来，菲比有些像是被打懵了，根本不知如何应对，真成了“下不了台”。洪钧想这肯定是因为菲比从未在大庭广众之下被什么人这样抢白、调侃过，便只好亲自出马了。

洪钧站起身，看着姚工，笑着说：“刚才姚工的话挺有意思啊，我现在还在回味呢。”然后便转向普发的众人，仍然面带微笑，接着说：“其实啊，我们这些中国人之所以到外国的软件公司工作，就是去教外国人应该怎么样在中国做软件，要不然老外们不懂啊。”

普发的蓝精灵们有几个笑了起来，气氛变得轻松了一些。洪钧接着便转过头，依然笑着，对菲比说：“这样，下面你把维西尔在国内做的几个典型项目的情况给大家介绍一下。”说完就坐了下来。

菲比立刻回过神来，脸上也露出轻松的笑容，把笔记本电脑上的讲解文件迅速往后翻了几页，就开始讲维西尔公司的成功案例了。

这场研讨会总算结束了，蓝精灵们一哄而散出了会议室，有几个级别高的没穿统一制服的人走上前来与洪钧、菲比和肖彬握手告别，姚工站起身，冲洪钧笑着，挥了挥手，然后转身走了出去。

洪钧等着菲比和肖彬把东西收拾好，然后三个人各自提着一个电脑包，走进了电梯。菲比按了“1”层，等电梯门刚关上，就长出了一口气说：“哎哟，快噎死我了。他怎么回事啊？我还从来没被谁这么噎过。”

洪钧微笑着看着菲比，没说什么。菲比接着说：“老洪，这姚工你以前打过交道吗？他怎么是这么个人呐？”

这时，电梯到了六层，停了，进来两个蓝精灵。洪钧便转过头，不看菲比，而是盯着电梯门上方变动着的楼层数字。菲比又问了句：“哎，你说呀。”

洪钧仍然仰头看着别处，嘴上说了句：“现在打车，路上肯定堵啊。”

菲比愣着，瞪着眼睛，直到电梯到了一层大家走出电梯，没再说话。

走下普发大楼那段宏伟的台阶，还没走到楼前的街上，菲比刚要扬手

招呼排队等在街边的出租车，洪钧却把她的胳膊按住了，说：“不要这些等候的，到对面截过路的车。”

菲比和肖彬都丈二和尚摸不着头脑，只好跟着洪钧穿过马路走到街对面。三个人站定了，洪钧才对菲比说：“菲比，以后记住啊，在电梯里，尤其是有客户公司的人在的时候，不管你认不认识，别说项目的事，要说也只能说些无关的话。”他顿了一下，想起了什么，又说：“对了，还有，不要打普发门口排队的出租车。像普发这种大单位，独门独户，不少在门口等活儿的出租车都是长年在这儿趴着，长年拉这个单位的人，都快成普发内部的司机了。这帮的哥无孔不入，消息灵通，嘴也快得很，咱们上了他们的车，我是一句话都不敢说，谁知道他听了会和谁说去。”

菲比一边听一边点头，情绪好了很多，笑着说：“老板，佩服啊。”

这时，远处开过来一辆红色的夏利出租车，肖彬刚要扬手，又被洪钧按住了，洪钧说：“别打夏利了，至少拦个每公里一块六的啊。”

菲比笑着对肖彬说：“就是，你不知道给老板打一辆高级点的？想替公司省钱啊？”

肖彬红着脸，不知道该说什么，正好又来了一辆捷达，他便看着洪钧，不知道该不该招手拦车。洪钧笑了，说：“就是它了。在客户门口，坐个好点儿的车形象好些，咱们三个也可以舒服一点儿。”

捷达车停在面前，肖彬坐在了司机旁边的副驾驶位置，洪钧和菲比坐在后座，菲比一坐下就冲着司机说：“喂，你认识普发集团的什么人吗？”

车里连司机在内的三个男人都愣住了，司机从后视镜里看了眼菲比，确定她是在问自己，便嘟囔着说：“普发？做什么的？不认识。”

菲比便说：“那行，没事，开你的车吧。”然后转过头来，冲洪钧做个怪脸说：“好啦，怎么样？现在可以说了吧？”

洪钧这才明白她闹的什么花样，被她逗笑了，说：“怎么？现在不觉得噎得慌了？”

菲比一噘嘴说：“谁说的？我还记着呢，要不怎么急着问你。你说，这个姚工是不是已经被ICE搞定了？你和小谭当初早就把他变成ICE的人了吧？也太赤裸裸了，明目张胆地攻击咱们。”

洪钧的神情变得严肃起来，转过脸看着坐在旁边的菲比说："菲比，不能用这种思维方式，尤其不能轻易下结论。我可以告诉你，姚工不是ICE的人，我从ICE来，我知道这一点。但是，我要对你说的是，千万不能简单地在客户里划一条线，一种是支持我们的人，一种是反对我们的人，就像不能把人简单地分为好人坏人一样，尤其不能只看到表面现象就轻易下结论。其实，咬人的狗是不叫的，恰恰要提防对咱们很客气、始终对咱们微笑的人，因为真正反对咱们的人是不会当面对咱们亮相、摊牌的。像姚工这样，如果仅仅因为他没说咱们的好话，就把他定为反对咱们的人，这样反而会把他推到竞争对手的阵营里去。"

菲比一直静静地听着，显然这些话都说到了她心里，但她嘴上仍然犟着："他哪儿只是没说好话啊？他简直就是给了我一个大耳光，我还得笑着，我可是个女孩子啊，想起来就恐怖。"

洪钧笑了，拍了一下前排肖彬的座椅靠背，说："什么意思？对我们男的随便打耳光就没事？"

菲比嘟囔着说："谁说了？你自己瞎想。那你说，姚工这家伙怎么对付？不理他？"

洪钧摇着头说："不，一定要理。依我看，姚工好像有些玩世不恭，而且没有太深的城府，又是做技术出身，有些书生气，性格比较直、比较倔。这种人，大家都会公认他是比较正的人，不容易被利益所打动，很难收买，所以，他的观点往往会被大家所重视，因为大家都觉得他不会存着私心。如果他在最后讨论拍板的时候说的话对咱们不利，真正反对咱们的人就会利用他的话大做文章。"

菲比听到这儿，撇着嘴说："这个家伙，一看就是油盐不进、软硬不吃的家伙，怎么做他的工作？"

洪钧立刻说："哎，这点你算说对了。对姚工，要攻心为上。如果咱们能和他聊得投机，让他觉得遇到了知音，他就会真把咱们当作朋友，到时候，不用咱们说话，他都会主动帮助咱们，而且不会要任何回报。"

菲比笑了，说："那也太理想了，我看够呛，还是你负责搞定他吧。"

洪钧也笑着说："我来就我来，这样，你负责把情况搞清楚，我要知道他有什么样的爱好，不是那种物质上的，他一定有某种精神上的追求，让他痴迷让他陶醉的。"

洪钧三个人回到维西尔公司所在的写字楼，出了十八层的电梯，拐弯抹角进了维西尔的办公室，洪钧现在已经可以闭着眼睛从电梯口径直摸到自己的小房间了。

洪钧在门口对菲比说："你赶紧了解一下我刚才让你问的事，有结果马上告诉我。"

菲比笑着点了点头，转身就往自己的座位走去。洪钧却又叫住她："哎，菲比，卸磨杀驴啊？人家肖彬辛苦了半天，你连句'谢谢'也没有？"

菲比忙转回身，蹦到洪钧和肖彬旁边，先冲肖彬敬了个礼，又握着肖彬的手说："谢谢了啊，你今天讲得很好，普发的人都问不出什么问题来。我是因为你是我的死党，所以觉得就不用和你客气了，既然老板说了，我就谢谢你，呵呵。"

说完，她又转过脸冲洪钧说："我就不用谢你了吧？你帮我做什么都是应该的哟，谁让你是我老板呢。"

然后，菲比就把洪钧和肖彬晾在身后，向自己的座位走去。洪钧和肖彬互相看着，肖彬满脸通红，半天才小声说："那，洪总，没什么事我先干活去了。"

洪钧笑着，拍了拍肖彬的肩膀，说："辛苦了啊。"然后走进自己狭小的房间。

洪钧心里苦笑，其实他对肖彬刚才在普发做的产品和技术介绍并不满意，菲比夸的那句"普发的人都问不出什么问题来"恰恰是让洪钧觉得效果不好的地方，肖彬的介绍，平淡而无味，都是从维西尔公司的角度出发，没有站在客户的角度去讲客户关心的东西，难怪引不起普发一班人的任何共鸣。但洪钧也清楚，肖彬已经尽了力了，他是不知道什么样的讲演才是出色的讲演，因为他从来没见识过。

洪钧拿起桌上的内线电话，拨了李龙伟的分机号码，听到对方接起电话，就说："龙伟吗？我是洪钧。你现在有时间吗？哦，那正好。你来一下吧，和你说些事。"

洪钧放下电话，等了一会儿，李龙伟才出现在门口，望着洪钧。洪钧笑着请李龙伟进来坐下，看着李龙伟一副忐忑而戒备的样子，便开门见山地说："龙伟，没别的事，是我想请你出马，帮帮菲比普发那个项目。"

李龙伟诧异地看着洪钧，半天才说了一个字：“我？……”

洪钧笑着解释：“是啊，普发项目很关键，售前支持、技术方案，还有以后可能会搞的投标，要做的事很多，可现在的人手不够，实力也弱啊。所以我想请你来，和菲比一起商量商量普发的项目，也请你出出主意、出出力。”

李龙伟听得很明白，可还是觉得突然，便说：“哦，可我以前一直没参与过普发这个项目，不好一下子介入进来吧？”

洪钧的语气变得坚决起来，不容置疑地说：“龙伟，咱们就这么几个人，这么小的团队，就不用分那么多彼此了吧？你现在来了，不就是开始参与了吗？”

李龙伟只好嘟囔了一句：“那，我就先听听。”

洪钧笑了，刚伸手去拿桌上的电话，想叫菲比来一起讨论，菲比已经风风火火地跑了进来，看见李龙伟坐在洪钧面前，先是愣了一下，立刻便径自朝洪钧说开了：“老洪，我打听出来了。你真说对了，那个姚工还真有个爱好，你猜是什么？他喜欢研究历史，尤其是明朝的历史。”

洪钧笑了，先示意菲比把门关上，然后对菲比说：“正好要找你来呢，我想让你给龙伟介绍一下普发项目的情况。”

菲比愣住了，觉得很奇怪，便问：“我刚才说的你听见了吗？”

洪钧回答：“听见了，全听见了。麻烦你先去拿张椅子进来，再去把你那个宝贝文件夹也拿来，咱们讨论项目。”最后，他又补了一句：“另外，你赶紧约普发信息中心的人，咱们和他们一起吃个饭，记住，别人可以不来，但姚工必须来。”

菲比笑了，她听见洪钧最后这句话，又看到洪钧一脸自信的笑容，她知道洪钧已经有了主意。

第十二章

北四环外面，离普发集团大楼大约几站地之遥，是一条餐饮街，各种风味的餐馆比肩接踵，粤菜海鲜、湖北炖菜、京味烤鸭、重庆火锅等等，还有一家韩国烧烤和一家日本料理。其实，不仅是这条街上有各种风味，就连每家餐馆里也都有各种风味了，打的牌子只是块招牌，餐馆必须照顾到所有进门食客的口味，所以，在湖北馆子里可以点到京酱肉丝，在重庆馆子里可以点到梅菜扣肉，也就不足为奇了。顶级的餐馆和街边的小摊，都可以痛快地对食客说“不”，人们到顶级餐馆只是为了脸面，到街边小摊只是为了果腹，这两种需求其实都好满足，恰恰是中档的饭馆难做，因为还要照顾到食客的各种需求，绝对是不能说“不”的。

洪钧是专门选择了这条街，来安排和普发信息中心几个人的晚饭的，说好了的只是一起吃顿晚饭，而不是晚宴。姚工虽然是信息中心的主任，但信息中心在普发属于技术部门，归总工程师管，是一个二级部门，而不是直接归总经理管，所以姚工属于中层领导，姚工的那些部下，更是重实惠超过重形式，招待中层的人，自然要找中等档次的饭馆了。洪钧理解这些中层干部难当，他也早已体会到做这些中层干部的工作是最难的，因为他们的需求最多最杂。

洪钧选了这条街上的那家潮州菜馆，要菲比定了间六个人的包间，普发会来五个人，加上洪钧和菲比共七个人，但洪钧没有要更大的包间，而是要服务员加放了一把椅子和一套餐具，他想和姚工坐得越近越好。

洪钧和菲比刚到包间里坐下没多久，姚工就带着人准时到了。洪钧心里暗想，自己又没猜错，姚工虽然玩世不恭，但一定律己甚严，他不愿意别人挑他的毛病，尤其是不愿意沾上不守时的坏名声。五个人都进了包间，大家都看似随意地坐下了，说是随意，其实规矩都在里面了。姚工并没有虚意客套，大大咧咧地坐在了主位，洪钧尽可能紧挨着姚工坐下，姚工的副主任坐在姚工的另一边，然后是菲比，这四个人是来谈事的，菲比和洪钧之间的另外半圈坐着其他三个人，他们就是来吃饭的。

服务员捧着厚重的菜单，眼睛扫着众人，想判断出来会是哪位负责点菜。菲比伸手接过菜单又转递给姚工，嘴上说着请姚工来点，姚工又是摆手又是摇头，说：“我不点我不点，你们谁点都成，点什么我吃什么。”

菲比一只手举着图文并茂、像百科全书似的菜单，眼看举不动了，便用眼睛望着洪钧，洪钧笑着说：“菲比，你就点吧。就你一位女士，我们把权力让给你。”

菲比便双手捧着打开的菜单，开始上下搜寻着，很快，便抬头问已站到她身旁的服务员：“凉菜先要个卤水鹅掌吧。对了，你这里鹅是怎么做的？烧的还是蒸的？我们几个人要一只烧雁鹅够吗？”

洪钧立刻摆着手说：“吃鹅你可别算上我啊，我不吃，你们六个人随意。”

菲比睁大眼睛，诧异地问：“来吃潮州菜你不吃鹅呀？”其他人也都奇怪地看着洪钧。

洪钧便不慌不忙地解释说：“我脖子后面生了个疖子，本来没事的，这两天忽然又红又肿，弄得我不敢掉以轻心了。鹅肉是发物，我可不敢吃，烧鹅也好，蒸鹅也好，我怕吃了就该像徐达那样完蛋了，你可别学朱元璋逼着我吃蒸鹅啊。”

菲比和其他几个人都有些莫名其妙，菲比也顾不上洪钧的后半句话是什么意思，反正知道洪钧是不愿意吃带“鹅”字的菜了，便低下头继续看着菜单。

姚工一边整理着餐巾，一边很随意地冲旁边的洪钧说了一句：“看来你知道这个典故？怎么？你对明史挺有些研究吗？”

洪钧笑着说：“什么‘研究’啊，我这也就算是一点儿兴趣。上次去南京，还专门去莫愁湖看了胜棋楼，又到太平门外面去看了徐达的墓，明孝陵是以前就去过了。”

这时，菲比正在问服务员六个人点一只烧鹅够不够，姚工立刻冲菲比摆着手说：“你这个小刘也真是的，你们洪总不能吃鹅嘛，我们又不是非要吃不可，不要点鹅了，那么厚的菜单点什么不好嘛。”

洪钧笑着谢了姚工的好意，菲比红着脸，很快就点完了菜，然后站起身给大家倒茶。

姚工点上烟，深吸了一口，问洪钧：“你是对明史特别有兴趣呢？还是对各代历史都有兴趣？”

洪钧转动着桌上的托盘，把一个烟灰缸移了过来，放在姚工手边，然后说：“我呀，就是个杂家。从小到现在都喜欢历史，那时候是最喜

欢看各种演义，《东周列国》呀、《三国演义》呀什么的，后来才慢慢地开始看正史。又到了后来，二十四史一路看下来，岁数也大了，就开始喜欢明史了。”

姚工听到这儿，不再像刚才那样试探，而是直接挑明了说：“不瞒你说，我也喜欢明史，我不知道你是为什么喜欢明史啊，但我知道我是为什么，因为就是在明朝，中国开始比欧洲落后了，后来越落越远。明朝就像是咱们中国历史上的一块疤，我就是喜欢把这块疤揭开来，看看究竟怎么回事，看的时候心里疼啊，我是越看越疼，越疼越看。”

洪钧又一次感到自己的判断是对的，姚工是个性情中人，他活在他自己的精神世界里，洪钧从心里开始喜欢这个姚工了。这时，凉菜上来了，菲比把托盘上的几个菜都转到姚工和他的副主任面前，请他们先动筷子。姚工心不在焉地夹了个卤水鸡蛋放到自己的小盘上，并不马上吃，而是看着洪钧。

洪钧知道姚工在等着听自己说话，便没动筷子，而是立刻说：“呵呵，我和您的出发点有所不同啊，我喜欢看明史，起初是因为明朝是中国历史上唯一的夹在两个少数民族政权之间的朝代，明朝开国是推翻了蒙古族的元朝，最后又把江山送给了满族的清朝，当时觉得这里面有太多的经验教训了，可是这几年我看明史，是越看越自豪，越看越解气。”

姚工好像有些不解，迟疑了一下才说：“解气？我可没觉得，我倒是觉得整个明史就是一本太监史、窝囊史。王振、汪直、刘瑾、魏忠贤，全是太监乱政，就那段郑和七下西洋还算扬眉吐气，结果郑和也是个太监。”

洪钧笑了，一边看着服务员开始往桌上上着热菜，一边说：“姚工，我给您讲个故事啊，是个真事。前几年我有个客户是一家日本的电气公司，有一次和他们社长的翻译一起喝酒。日本人有个特点，喜欢喝酒，而且一喝就醉，这翻译也是，喝了没多少就有点儿不行了。他告诉我，他是在早稻田大学学的汉语，他跟我讲，日本人大多数瞧不起他们这些学汉语的，学英语和法语的受尊重，但是，也有一些人特别赞赏他们这些学汉语的，说他们是在忍辱负重地学习‘敌国’语言，将来是会派上大用场、做出大贡献的。这家伙问我，他不理解为什么中国把元朝也算进自己的历史里面，中国不是被蒙古人给灭亡的吗？他还说，在日本，研究元朝历史的人非常多，比中国、蒙古研究元朝的都多，为什么呢？因为日本是蒙古人唯一一个想打而没有打下来的国家，成吉思汗和忽必烈不是号称世界征服者吗？日本人特别自豪，因

为只有日本没被他们征服。”

说到这儿，洪钧停了下来，喝了口茶，他忽然意识到包间里鸦雀无声，刚才忙着夹菜的那几个人也都停了下来，姚工也目不转睛地扭着头看着自己，洪钧就接着说：“听他这么讲，我就对他说，我不研究元朝，我研究明朝，因为明朝推翻了元朝，日本只不过是因为一场台风而侥幸躲了过去，而明朝是真正击败了元朝。最后，我又加了一句，我喜欢研究明朝，还因为明朝是中国历史上唯一一个没有自欺欺人地宣扬中日友好，而是坚决地打击日本，并且取得了全面胜利的朝代。”

姚工旁边的副主任忙问：“那个翻译听了以后怎么说？”

洪钧笑了：“他后来已经醉得不行，第二天什么也想不起来了。”

副主任惋惜地说：“哎呀，可惜了，让他记住该多好。”

姚工若有所思，又从烟盒里拿出一支烟，过了一会儿才说：“这倒真是，不管是海战、陆战，还是在浙江福建、朝鲜，最后都是打赢了。嘉靖和万历那两个皇帝都很昏庸，抗倭倒是都挺坚决的。”

这时候，洪钧对面、坐在菲比旁边的一个人说了句：“来，洪总，您尝尝这个，菜胆炒扇贝，挺不错的。”说着，就已经转起了桌上的托盘。

洪钧看了一眼托盘，菜胆炒扇贝刚才正好放在那个人的面前，而洪钧面前的是这桌菜里最贵的焗龙虾，那人把菜胆炒扇贝转过来送到洪钧这里时，就正好把焗龙虾转到了他自己的面前。洪钧心里暗笑着，看来那个家伙是自己急着要吃龙虾，便假借让洪钧吃扇贝的名义，把龙虾“让”到了自己鼻子底下。果然，转着的托盘刚定住，那个家伙就已经迫不及待地把筷子插到龙虾上去了。

洪钧看了一眼姚工，发现姚工正瞪着那个下属，目光中简直充满了厌恶和憎恨。洪钧明白，姚工也一眼看穿了那人的小把戏，看来，姚工很“直”，但不“迂”，挺聪明的，而且，姚工一定也生气那家伙打断他和洪钧的切磋。

菜已经上齐了，洪钧和姚工都只喝茶，姚工的副手和三个下属喝啤酒，菲比也要了啤酒，喝了大约两杯就不肯喝了，那三个下属开始还想劝菲比接着喝，被姚工训了一句就老实了，三个人互相敬着酒，倒也自得其乐。洪钧觉得，姚工已经把洪钧和菲比当成了自己人，哪怕

是在细节上都关照着他们。

接下来，姚工一直在津津乐道地说着明宫三大案，洪钧认真地听，不时加一些自己的评点，插话不多，更没有刚才的那种长篇大论，但都很到位。姚工谈得很开心，基本上没怎么动筷子，烟倒是抽了不少，他好像是寻觅了好久才碰上洪钧这么个知音。

点心和果盘也都上过了，姚工和洪钧还在聊着，那三个人一边用牙签剔着牙一边搭讪着，菲比出去结了账回来，看见她旁边的副主任一个人干坐着，便看了看洪钧，洪钧注意到了，就找了个机会对姚工说："怎么样？您几位都吃好了吗？要不咱们今天先到这儿，明天都还得上班。"

姚工说："好啊，不错不错，今天吃得挺开心，你们几个人也吃好了吧？那咱们散了吧。"

大家站起来，走出包间，来到餐厅外面的台阶前，洪钧没开口，他在等着姚工说话。果然，姚工说："我看这样，你们先走吧，我今天难得和洪总聊得开心，我要和他找个地方再聊聊，你们别管我。"

洪钧猜到了，他就知道姚工意犹未尽，而且，这么不避嫌疑地让所有人都知道他要和洪钧单独留下，也是典型的姚工作风，他不怕别人说三道四，别人也就没什么可说三道四的。

洪钧和姚工站在台阶上，看着菲比在路边叫了出租车，先把副主任和三个下属送走，菲比自己在临离开时冲洪钧挤了下眼睛，洪钧冲她笑了笑，再看一眼旁边的姚工，姚工根本没注意，他已经发现不远处挂着个圆盘形状的霓虹灯，上面是个绿色的"茶"字，便拉起洪钧的胳膊向那家茶馆走去。

直到进了茶馆，直到被服务员领着找了张桌子坐下，姚工拉着洪钧胳膊的手才放开。服务员递过来一个做得像战国竹简一样的茶单，姚工连看也不看，就摆了下手说："就来壶菊花。"然后对着洪钧笑着说："说话说太多了，口干舌燥的，他们几个知道，我从来没说过这么多话的。"

洪钧笑着，他知道姚工想拉着自己接着好好聊那些明朝的事，可是洪钧心里惦记的却是当前普发项目的事，他必须把姚工拉回到现今的世界里来。洪钧先叮嘱服务员替姚工拿一包香烟，等服务员转身走了，就对姚工说："姚工，刚才您提到郑和下西洋，您说那是明朝里面唯一扬眉吐气的事，可我不这么看。"

姚工一脸兴奋，急不可待地等着又开始这一轮新话题，嘴上催促着："嗯，你说你说。"

洪钧接着说："您刚才说，明朝是中国从强盛到衰落的转折点，正是从明朝开始比欧洲落后了，我觉得，郑和下西洋恰恰正是明朝从强盛到衰落的转折点。郑和下西洋，从永乐年间开始，到后来的洪熙，再到后来的宣德年间结束，您肯定知道，明朝的前四帝，不算那个下落不明的建文帝，从朱元璋的洪武到永乐、洪熙、宣德，这祖孙四朝是明朝强盛的时期，后面接着的明英宗就发生了土木堡之变，连皇帝都被蒙古人俘虏了，后来就一直再也没有大的转机，连一次像样的中兴都没有。"

正好服务员端着茶上来，洪钧便停住了，姚工皱着眉头，说："宣德以前的确是强盛，那时候都是在海上就把倭寇给干掉了，倭寇根本上不了岸。可我觉得英宗以后的混乱是由太监专权造成的，如果不是那个王振哄骗英宗亲征，英宗也不会被俘，后面也不会那么乱。"

洪钧先给姚工倒上茶，又给自己倒上，也不让茶，就先喝了一口，说："太监专权，是朝政混乱的根本原因，但朝廷里的政治斗争，还不至于马上影响到整个国家的国力。而郑和下西洋，前后下了七次，把国库都弄空了，倾尽了国家的人力物力，而国家却没有得到任何实质性的好处。明成祖为什么下西洋？主要的目的是为了宣扬明朝的天威，出去转了七圈，四处宣扬老子多强盛，老子多威风，图的是虚荣心的极大满足，造成的是极端的狂妄自大。他的孙子宣德皇帝在郑和最后一次下西洋以后，一算总账就傻眼了，他没想到下一次西洋花这么多钱，更没想到自己已经快成穷光蛋了。"

姚工插了一句："下西洋也做了很多贸易嘛，不能说经济上什么收获也没有。"

洪钧笑着说："郑和的船队本身干的那些事，不能算是做贸易，他给别人的东西叫赏赐，他收别人的东西叫贡奉。跟着郑和屁股后面的一些民间船队倒是做了些贸易，但明朝根本不重视，连像样的海关制度都没有建立起来，所以虽然的确有些人发了财，但国家却是只出不进。这也难怪宣德皇帝后来一怒之下决定再也不下西洋，而且更走极端，最后把郑和的船也烧了，连航海图都给烧了。我估计啊，要不是郑和死在印度，宣德皇帝都会对郑和掘墓鞭尸的。"

姚工没说话，一边喝茶一边琢磨着，洪钧知道火候已到，话题一转，说："姚工，我现在有个感觉，不知道该讲还是不该讲。"

姚工没抬头，脑子里还在想着洪钧刚才的一番话，嘴上说：“你说你说。”

洪钧沉吟了一下，说：“姚工啊，我感觉，普发现在搞这个软件项目的阵势，怎么有些像郑和下西洋啊？”

姚工一下子抬起头，放下茶碗，直直地看着洪钧，足足看了半分钟，忽然，他的眼睛亮了起来，笑着说：“哎呀，洪钧。哎，对了，以后我就叫你洪钧吧，别老‘总’啊‘总’的，你也别老‘您’啊‘您’的了。从开始要搞这个项目，我就总觉得有什么地方不对，可又说不清是什么地方不对，刚才你冷不丁这么一点，我一下子就全明白啦。”

洪钧笑了，他绕了这么大的一个圈子，终于可以直截了当地谈正题了，他立刻接着说：“姚工，那我先说说我的看法，你看和你的感觉一样不一样。普发这次要买企业管理软件，也是只算政治账，没算经济账。普发发展到现在，也是行业里的老大了，不花个几千万人民币上一个软件项目，不买最贵的软件，好像就感觉说不过去似的。实际上，软件是普发买来给自己用的，而不是买来给别人看的。我和普发的一些人聊，发现他们最关心的是同行里都有谁也买了软件了，别人都花了多少钱，别人都打算什么时候上软件项目，可是好像都没有仔细想过，普发自己是不是真应该上软件项目了？买软件究竟为了什么？普发用什么样的软件最合适？”

说到这儿，洪钧停了下来，看着姚工。姚工举起右手，用手指点了一下洪钧，放下了，欲言又止，又举起来点了一下洪钧，又放下了，才说：“你呀，说得太对了，全都太对了。说，你接着说。”

洪钧便趁热打铁，说：“普发的软件项目，是外面看轰轰烈烈，里面看冷冷清清。软件公司、咨询公司、硬件公司像走马灯一样来登普发的门，全世界恨不能都知道普发要上大项目了，普发也没少出去听讲座、参观考察，热闹得很。可是，普发到现在也没有充分论证过为什么要上这个项目，为什么要现在马上买软件，也没有明确定出用了软件以后要达到哪些目标，获得哪些效益。好像到现在普发还没有确定谁是这个项目的负责人吧？也没有一个专职的项目组吧？孙主任只是负责具体协调，不能算是负责人，但没有总负责人，大家都是只参与、不负责，这项目肯定搞不好。说老实话，普发还远远没有做好买软件、上软件的准备，这样就急于买软件，就像郑和下西洋一样，是好大喜功，得不到任何实际收益，买来的软件和硬件最后也都会变成一堆垃圾。姚工，你愿意普发的项目最后落得这样的结果吗？”

姚工神色凝重，胸脯剧烈地起伏着，他在尽量让自己平静下来，这样

过了一会儿他说：“洪钧，我见了这么多做生意的，直到现在，你是我见过的唯一一个站在我们的立场、替我们考虑的。你说的这些，我们普发很多人根本没考虑，有些可能考虑了，但也觉得和自己没什么关系，反正也不是花自己的钱，就也不提出来，惭愧呀。洪钧，你今天和我说这些，说白了，是你看得起我，咱们今天聊的，我都要讲出去，要讲给每一个人听。我说话虽然不管用，但我还是要说，我要说，不要急着买软件，自己的事情都还没搞清楚呢。”

洪钧忙接上话头说：“就是嘛，现在离选定买哪家的软件还早呢，还有很多很重要的工作没做。依我看，应该搞一次正规的招标。首先，要确定标书的内容，这样就可以把为什么买软件，对软件有什么要求，用软件要产生什么效益都明确了。其次，招标就要有领导小组，从写标书到评标，这样就形成了以后的项目组，要想保证项目成功，有一个强有力的专门的项目组很重要。”

姚工右手的食指和中指夹着烟卷比划着，洪钧这才注意到，姚工从进了茶馆直到现在，夹在手上的烟都没顾得上点着过。姚工的嗓子有些沙哑，但很坚决地说：“有道理，就这么做，明天我就找我们的总工谈一下。下个礼拜一又是中层以上干部的例会，我还要开它一炮。”

洪钧笑了，忽然，他开始觉得有些饿了，因为刚才的那顿潮州菜他几乎没怎么动过筷子。

第二天，洪钧把自己关在他的那间小办公室里，他必须按杰森要求的做出一份报告发给他。洪钧心里很不情愿，杰森如果真想了解这些项目的事，应该打电话过来和洪钧直接谈，而且，最好是让洪钧安排他一起去拜访客户。但是，洪钧已经发现，杰森就像不愿意去见亚太区的科克一样地不愿意见去客户。杰森最愿意见的是记者，只要是各种媒体的编辑、记者要采访他，杰森立刻就会欣然应允，而且他还经常主动出击，直接联系记者请人家来采访他。

过去的这段时间里杰森只来过一次北京，而且根本没有到维西尔的北京办公室，只是在他住的酒店里和一家报社的记者聊了一个上午。后来洪钧还真看到了那个记者发的采访报道，让洪钧觉得又好气又好笑，通篇的报道都是在说林杰森自己如何如何，只是在提到他的头衔的时候，提到了一句维西尔公司。洪钧心想，这种宣传无非是杰森在为他的下一次跳槽做准备，对维西尔公司的业务是毫无帮助的。更让洪钧生气的是，既然杰森最关心的是自己的“上镜率”，对维西尔的市场占有率和项目上的赢率并不真正关心，却装腔作势地定期要看书面的汇报。

洪钧正应付着那份报告，有人敲门，洪钧只说了声“请进”，头也没抬，门被推开了，是菲比。洪钧抬起头看着菲比，却见菲比故作神秘地轻轻把门关严，又咬着嘴唇憋着笑，蹑手蹑脚地走到洪钧的椅子旁边。洪钧正诧异地不知所以，听见菲比笑着说：“老洪，你把头低下去。”

洪钧才不会由菲比摆布，而是摆着手，又指着桌子对面的椅子，示意菲比走回到她原本该呆的地方坐下，嘴上说：“你犯什么毛病了？有事说事。”

菲比讨了个没趣，却也并不在意，嘟囔着：“没劲。我就是想看看你的脖子后面是不是真长了个疖子。”

洪钧笑了，这才弄明白菲比想搞什么花样，他整理着脖子上的领带说：“这个嘛，无可奉告。”

菲比也笑着说：“爱说不说，我猜你就会这样卖关子。对了，你是以前就知道那么多明朝的事呢，还是这几天拼命恶补的？”

洪钧仍然笑着，还是那句话：“无可奉告。”

菲比撇了下嘴，说：“切，爱说不说。”然后，又立刻坚决地说：“不行，你必须告诉我，要不然我以后遇到这种情况该怎么办呀？”

洪钧只好轻描淡写地说：“其实也没什么，我不是说了吗？我是个杂家，当个杂家，对做销售有好处。对什么事都有点兴趣，对什么事都有些自己的看法，都能说上一二，也就行了。”

洪钧说完了，看着菲比，心想她怎么还不出去。菲比忽然想起了什么，说：“嗨，差点忘了我是来干什么的了。”说完，把手里一直拿着的一张单子放在洪钧的桌上。

洪钧拿起单子看着，菲比在对面解释说：“我晚上想请普发的周副总他们那些做销售和市场的唱卡拉OK，这是费用申请，你批了我好找Helen预支现金。”

洪钧笑了，说：“哟，又要去腐败啦？”然后又问：“他们几个人啊？”

菲比回答：“四个。周副总，还有下面三个部门的头儿，一共四个人。”

洪钧点着申请单上面的金额说：“嗯，五、六个人，只打算花三千块

钱，那就去不了什么太高档的地方了。”

菲比便接上说：“是啊，可是Helen和她老板Laura都说Jason对费用控制得挺严的，我也就不敢申请太多。”

洪钧说：“哦，周副总他们自己就是做营销的，见的世面太多了，你弄得缩手缩脚，太寒酸了，还不如不请人家。”

他想了想，又说：“这样吧，你把申请的数改成六千，我给你批，这样的话，六个人，平均每个人一千块钱，还凑合吧。”

菲比歪着脑袋，愣了一下说：“你是脑袋上长了疖子吧？他们四个加我是五个人，六千块钱，每个人一千？你怎么算的呀？”

洪钧笑着说：“看你这张嘴，没大没小的。是六个人，我也去。”

菲比一听，张着嘴，先是惊讶，立刻就高兴地笑了起来。

东三环的北面那个饭店扎堆的地方，有家五星级酒店的地下一层，是个很热闹的夜总会，进门右手的迪斯科舞厅震耳欲聋，左手的走廊走进去就是一间间的卡拉OK包房。这家夜总会和这家酒店一样，都已经有些显得陈旧和过时了，只是以往名镇京城的影响尚存。是洪钧提议的这个地方，菲比在电话里告诉周副总的时候，周副总立刻连声说：“好啊好啊，那地方好。”菲比把周副总的反应讲给洪钧听，洪钧心里暗笑，看来周副总也一定在很久以前就光顾过，而且美好的回忆至今犹存啊。

菲比去接周副总一行，洪钧一个人先到了，他让服务生安排了一间能坐十个人的包房。很快，包房的门被推开了，周副总首先迈了进来，他身材很魁梧，应该只比洪钧年长几岁，四十出头的样子，洪钧和周副总之前已经见过，现在又不是什么正式场合，便笑着很随意地握了手，打了招呼，后面跟着进来了菲比还有另外三个男人，都是周副总的下属。

洪钧请周副总先坐了，菲比很自然地紧挨着周副总坐下，另外三个人都上来和洪钧握手，然后各自找地方安顿下来。洪钧仍然站着，吩咐服务生上果盘和各种小吃，刚问服务生这里对开洋酒有什么规矩，正和菲比闲聊着的周副总立刻说：“老洪，别开酒啊，没必要花那钱。”

洪钧摇着头说：“那怎么行？其实他们这里还不算太黑，你可别替我省钱。”

周副总很坚持："老洪，我不是和你客气，咱们都干这行的，这些都见得多了，谁也不差这口酒，今天咱们就是自己关上门自己开心，你听我的。"

洪钧也就只好作罢，征求他们几个的意见点了些啤酒和果汁，然后对服务员说："差不多先这样吧，对了，你去把'妈咪'叫过来，我们这儿要四个小姐。"

正在说着话的周副总和菲比都抬起了头，周副总说："老洪，不用了吧，咱们自己热闹热闹就行了。"

洪钧笑了，冲周副总说："周总，看来你是'三个代表'学得不到家啊，你自己有我们刘小姐陪着，你就不代表我们这些最广大人民群众的利益了啊。"

周副总和他的三个下属都大声笑了起来，只有菲比红着脸，冲洪钧撇了一下嘴，瞪了他一眼。

这时，一个年纪不大的"妈咪"推门进来，一边堆着笑容殷勤地打着招呼，一边暗地扫视着这几个人，极老道地推断着这些人的来路和喜好。洪钧对她说："你呀，给我们找四位小姐。这里小姐的水准我也大致了解，就不啰嗦了，我就提一条，不要穿裤子的，只要穿裙子的。"

妈咪笑着答应着，退了出去。洪钧刚转过身，就为刚才最后那句玩笑话后悔了，因为他这才注意到菲比又是像平时一样穿着条西式长裤。洪钧愣在那儿，也不知道该不该解释，更想不出来怎么解释。这时，菲比站了起来，脸比刚才更红了，她走到洪钧面前，凑到他的耳朵旁边，咬牙切齿地说了四个字："我鄙视你。"声音不大，可周副总几个人全听得很清楚，大家都笑了起来。

洪钧也笑了，因为他从菲比的眼神里看出她并没有生气，便把菲比又让到周副总旁边坐下，自己也终于坐了下来。

门再次被推开，妈咪领着四个女孩儿走了进来，四个女孩儿在门口只停了片刻，见里面的男人没有挑选也没有拒绝的意思，就径自分别走到四个男人身旁坐了下来。洪钧知道那三个部下当着周副总的面是不敢挑挑拣拣的，但仍然冲他们客气地问了一句："怎么样？都还行吧？"

三个人立刻回答说："行啊"、"不错"、"可以可以"，洪钧便冲一直站

在门口的妈咪挥了下手，示意她出去了。

洪钧安顿好一切，刚静下心来想端详一下坐在自己旁边的小姐，没想到人家已经抢先说话了：“先生，怎么称呼你呀？”

洪钧连想都没想，立刻就脱口而出：“洪钧。”

包房里突然沉寂了下来，周副总几个人都愣住了，坐在旁边的菲比更是惊讶地转过脸看着洪钧，她没想到洪钧居然敢在这种场所、对这种人如实地自报家门。

这时，那个小姐先笑了起来，然后说：“红军？你要是‘红’军，那我就是‘黄’军。”

话一出口，又是很短暂的沉寂，然后立刻所有人都大声笑了起来，周副总笑得声音最大，好像他是冲着话筒在笑似的。菲比也笑了，现在她明白为什么洪钧敢告诉小姐他的真名了，因为反正小姐也不会相信的。菲比想，看来洪钧肯定早就很多次经历过这种对话了，所以才这么应对自如。

一直热闹到十二点多，周副总等几个人都还情绪高涨，菲比唱歌唱得很好，尤其是学唱的粤语歌很有味道，中间还陪周副总跳了几支曲子。洪钧倒是有些累了，可又不好由他来提议结束，就只好坚持着。这时，一阵手机声忽然响了起来，正和周副总表演情歌对唱的菲比立刻反应过来，叫了声：“是我的。”就放下话筒，拿起自己的手包把手机翻了出来，走到门口，却并不拉开门出去，而是就拉着门把手接通了电话。

菲比对着手机说：“喂，啊，没事，我正和客户玩儿呢，……，没事，您不用管，玩儿好了我就回去。……，哎呀不用担心的，我打车回去好了。行了啊，你们睡吧，我挂了。”

挂了电话，菲比就转回身，又有说有笑地回到沙发上坐下。周副总马上对洪钧说：“老洪，都过十二点了，我看要不就到这儿吧。”

洪钧乐得到此为止，也想早点回去，就看了菲比一眼，菲比便拿起手包出去结账，洪钧对周副总说：“哎呀，都没注意，时间过得还真快。怎么样？周总，有机会放松放松还是有好处。”

周副总笑着说：“别人要约我玩儿，我还真不一定来，刘小姐说你晚上也在，我就说我一定来。咱们是同行，我从一开始就觉得你这人不错，爽快，不婆婆妈妈。来的路上我对他们说，玩儿的时候人家洪总

一定不会扯上软件项目的事。怎么样？我没说错吧？”说完，就转过去看着那三个人，他们都笑着点头。

菲比推开门进来，把手包放到沙发上，但没坐下，而是手里拿着钱包，挨个走到每个小姐面前，轮流给四个小姐发小费。洪钧旁边的那个小姐从菲比手里接过钱，都不用点数就准确地感觉出究竟是几张百元钞票，把钞票攥成卷握在手心里，笑着说：“今天真逗，还从来没有过小姐给小姐发小费的呢。”

刚转身走向另一个小姐的菲比一听，立刻停住脚，转过脸没好气地说：“别瞎说啊！谁是小姐？！”

洪钧在旁边接上一句：“就是，她要是小姐，你们这几个就全没饭碗了。”

菲比想都没想就随口说：“就是。”可是刚转身走了一步，就定住了，她反应过来了，这时周副总等几个人都已经笑出声来。菲比慢慢地转回身，两只眼睛死死地盯住洪钧，大声说：“我加倍鄙视你。”说完，也憋不住扑哧一声笑了出来。

大家离开夜总会，上到酒店大堂，等在那里的周副总的司机看见他们过来了，就马上跑出去把一辆小面包开了过来。洪钧刚说让菲比送周副总回去，周副总笑着说：“不用不用，我都安排好了。今天晚上要喝酒，所以我们都没开车，司机把我们挨个儿送到家，你们不用管。”上车之前又对洪钧补了一句：“对了，刚才人家刘小姐家已经来电话了，这么晚了家里一定担心，你还是别管我们，把刘小姐送回家吧。”

等周副总他们坐的小面包开走了，洪钧对菲比说：“好啦，咱们也该撤了，打个车吧，我送你回去。”

菲比却说：“老洪，我刚才喝了点啤酒，他们又不停地抽烟，连那几个小姐都抽，呛得我够呛，我好像有些头晕，弄不好会吐在车上，要不，咱们往前走走，等我舒服一些再打车吧。”

洪钧愣了一下，只好说：“嗯，好吧。”便拔脚向酒店外面的三环路走，菲比忙快步跟了上去。

第十三章

进入十一月，应该已经入冬了，可是这几天北京好像很暖和。洪钧和菲比沿着三环路旁的人行道往前溜达着，两个人手里各自拿着件风衣，谁都不觉得有必要穿上。洪钧脑子里很乱，还在想普发项目的事，这些天应该说忙得初见成效，看来普发不会很快做决定，“拖”的战略是正确的，但是，如果普发真按洪钧期望的那样进行正式的招标，洪钧现在仍然毫无获胜的把握，把普发引向招标，虽然使竞争对手尤其是俞威刚去的ICE公司“速胜”的企图落空了，但洪钧也知道自己手里的这支队伍还没有赢得这种大的投标项目的实力。

洪钧一句话不说，只顾自己走着，他的确觉得有些累了，便转头看看后面有没有空驶的出租车开过来，却听见旁边跟着的菲比说：“怎么了？才走这么两步就累啦？”

洪钧便站住说：“不是。”然后很夸张地抬起手腕看了下手表。

菲比笑了，说：“你不用故意做给我看，你觉得太晚了是不是？”

洪钧也笑了，说：“我无所谓，可是刚才你家里不是已经来电话催了吗？早点儿回去吧，别让家里担心了。”

菲比笑出了声，用手指着洪钧说：“你说你无所谓了啊，那我想几点回去就几点回去。实话告诉你吧，刚才我接的那个电话是假的。”

洪钧听了一愣，但好像很快就猜出了几分，但他这时的脑子好像是有些木了，也懒得再想，就问：“什么假的？”

菲比得意得脸都红了，在路灯下都能看得出来，她笑着把手机掏出来，在洪钧眼前晃着说：“哈哈，那是我自己事先设好的闹钟，手机到了十二点一刻就会响，我把闹钟摁断了，就像我接通了通话一样，然后对着手机一通胡说八道，最后再摁断一下，怎么样？像真的一样吧？把你们一大帮人全蒙了吧？”

洪钧刚听她说了头一句就已经全明白了，然后看着她眉飞色舞地说完，才笑着说：“就你这些小儿科的小把戏，还值得这么得意？”

菲比歪了一下脖子，撇着嘴说：“切，怎么啦？你还得谢谢我吧，要不然你还得坚持着呢，现在还完不了呢。”

洪钧就接着逗她说：“我也实话告诉你吧，人家周副总可能也把手机

上了闹钟了，人家可能上的是十二点半，因为你的先闹了，人家就用不着了。告诉你吧，我也上了闹钟，我上的是十二点三刻。”

菲比简直有些鄙夷地说：“切，才没有呢，而且，就算你上了闹钟，你家里有谁呀？会有谁催你回家呀？”

话一出口，菲比就觉得说走了嘴，吐了一下舌头，不吱声了。洪钧一脸尴尬，只好四下看了看，掩饰着，嘴上说：“那再往前走走吧。”

菲比便跟着洪钧走，没想到洪钧根本就不是在散步，步子很大很快，菲比只好快步撵着，马上就觉得不行了，先喊了一句：“喂，你不能走慢点吗？”她看见洪钧立刻把步子放慢了，又说：“哎，我发现那几个小姐怎么都那么喜欢你呀？”

洪钧头也没回就说：“她们以为最后会是我给她们发小费呢。”说完，他停下来，像是想起了什么，看着菲比，一本正经地说：“其实啊，她们这些‘职业妇女’喜欢我，是因为她们觉得我和她们一样，都是卖东西的。”说完又接着向前走。

刚走了两步，洪钧觉得忽然有什么不对，便站住了，回过头来才发现菲比还定在刚才的地方，一动没动。洪钧等了一下，见菲比还没有挪动的意思，便只好走回来，等走近了，洪钧一下子愣住了，菲比脸色铁青，胸脯一起一伏着，咬着嘴唇瞪着洪钧。洪钧莫名其妙，心里没底，只好说了句：“又怎么了？”

菲比气呼呼地说：“你干嘛拿你和她们比？那我和你一样也是做销售的，你是不是也要拿我来和她们比？”

洪钧一面体味着菲比的话，一面想着怎么样向她解释，最后说：“哎呀，我只是随口胡说的。而且我也只是拿我自己开了句玩笑，你干嘛往你自己身上揽啊？”

菲比大声说：“那样说你自己也不行！”

洪钧只好陪着笑说：“好好，那我谁也不说了，是我说错话了。走吧？”

菲比才又慢慢向前走，洪钧这时不敢再大步甩下菲比了，而是耐着性子和菲比保持着并排。走着走着菲比终于又说话了：“我真搞不懂，究竟什么时候的你才是真实的你呢？你好像有好多面，可究竟哪一面真是你呢？”

洪钧笑着说："其实啊，你看到的都是真实的我呀。人本来就是多面性的，没有那么简单的真和假、好和坏。你呀，还是太单纯，做销售和做人，都不能太单纯的，但是，不单纯不意味着虚假，照样可以活得很真实，就像我一样。"

菲比轻轻叹了一口气，神情变得忧郁起来，说："咳，我就知道，你肯定觉得我幼稚。哎，你听说过这句话吗？天底下有三种人，男人、女人，还有女sales。"

洪钧说："这种话听得太多了，凡是想拿自己说事儿的，就把自己说成是第三种人，像什么男人、女人还有女博士，男人、女人还有男护士，什么的。你自己这儿又冒出个女sales，这我倒是头一次听说。"

菲比被洪钧这番话又弄得红了脸，她停了一会儿没出声，最后才鼓足勇气似的说："那，能不能这样，以后在上班的时候，你把我当sales，在下班的时候，你把我当女人？"

洪钧一下子站住了，他呆呆地看着菲比，好像面前的菲比是个陌生人。菲比最后的这句话实在太出乎洪钧的意料了，从洪钧见到菲比这名下属至今，他俩就一直像是在战壕里并肩战斗，洪钧真是只把菲比当作一名战士了，菲比刚才的这句话才头一次提醒了洪钧，菲比是个女孩儿。

更让洪钧感到震惊的是，他刚刚还在教训菲比"人都是多面性的"，现在却发现原来他也犯了同样的错误，他直到刚才还只是看到了菲比的一面，而菲比最后的这句话让洪钧看到了她完全不同的另一面。

洪钧明白了，菲比并不单纯，更不幼稚，恰恰是洪钧自己在和菲比的接触中太单纯、太幼稚了，他根本没有去想过菲比对他有没有什么特别的意思。洪钧的脑子里觉得更乱了，这种措手不及是他最不喜欢的，他暗暗告诉自己，以后对菲比的一举一动都要多想一层含义了。

洪钧忽然觉得有些懊恼，他猜想菲比会不会是有意在洪钧疲累了一天、状态不好的时候对他突然袭击。这么一想，洪钧就板起脸，硬硬地对菲比说了一句："你别忘了，咱们做销售的，从来没有下班的时候。"

菲比听到洪钧的这句话，本来一直红着的脸，一下子由红变青，又由青变白，比上次被姚工当众抢白时的脸色还难看几分，沉默了一会儿，她突然冲着洪钧身后的方向挥了一下手，洪钧立刻听到一声尖厉的刹车声，他下意识地一回头，看见一辆亮着顶灯的出租车已经停在

了路边。

菲比走过去，拉开出租车的后车门，洪钧跟了过去。菲比坐进后座便要关门，洪钧一把拉住了车门把手，说："哎，我得送你呀。"

菲比一边继续使劲拉着车门试图把门关上，一边冲洪钧大声说："不用，我这么大人了，能自己回家。"

洪钧稍一迟疑，手上的力气就小了一些，菲比趁势猛地把车门关上了。

洪钧愣愣地看着车开远了，半天没回过神来，最后，才摇了摇头，把手里的风衣往肩上一搭，独自沿着路边向前走去。

接下来的几天，洪钧的心里一直觉得别扭，他在暗暗地埋怨菲比，那天夜里冷不丁地冒出来的一句话，把洪钧对菲比已有的感觉和定位全打乱了，可又没有产生新的感觉，也没有确立新的定位，菲比就这样在他眼前晃着，在他心里漂着，却始终安顿不下来。洪钧做销售做久了，凡事都讲究个目标和策略，现在他却想不出对菲比应该定个什么目标，应该采用什么策略，这让他心烦意乱。

正好这几天洪钧也该多花些时间在郝毅和杨文光的几个项目上了，所以洪钧一直有意无意地避免和菲比独处。洪钧悄悄地观察，发现菲比没有任何变化，好像一切都没有发生，仍然像风一样飘来飘去，走到哪儿都是笑声一片。菲比见到洪钧的时候，她的表情和眼神一如既往，和洪钧说话的时候，仍然轻松大方，没有一丝的不自然。洪钧觉得有些诧异，他愈发觉得对菲比不能小视，这丫头居然比他还沉得住气。

过了一个星期，又快到周末了，洪钧正站在郝毅的座位旁边，看着郝毅准备发给客户的一份电子邮件的内容，菲比手里拿着一张纸，笑呵呵地走了过来。

菲比冲洪钧扬了一下手里的纸，问道："这会儿有时间吗？普发有新情况了。"

在洪钧心里普发是所有项目中优先级最高的，但他仍然还是踌躇了一下，然后对菲比说："嗯，那你去我办公室等我一下。"接着，又让郝毅把座位让开，自己坐下来，敲着键盘把郝毅起草的电子邮件做了些修改，再站起来对郝毅说："这样就行了，发吧。"然后走回了自己的那间小办公室。

菲比坐在椅子上等着，洪钧走到自己的桌子后面坐下，菲比立刻在椅子上转回身，伸出手把门关上了，洪钧刚想制止，但没说出口，因为讨论关键项目的时候把门关上是很自然的事。

刚才在菲比手里的那张纸，已经被菲比摊在了洪钧的桌上，洪钧拿起来看，是普发集团发过来的一份传真，标题是“招标通知书”。洪钧笑了，仔细地逐段、逐句、逐字看完之后，把传真递回给菲比，说：“这不挺好吗？姚工说到做到，咱们的第一步已经如愿以偿了。”

菲比说：“好是好，可我没做过这么大的投标项目，下面怎么办呀？”

洪钧站起身，对仰头看着自己的菲比说：“你呀，先去把fax复印三份，然后叫上李龙伟和肖彬，咱们该讨论对策了。”菲比也站起来，刚要拉开门出去，洪钧又补了一句：“叫他们别拿椅子进来了，我这房间装不下，就站着说吧。”菲比笑了。

洪钧在办公室里挪着步子，向各个方向走不到三步就或者撞到墙或者出了门，但洪钧没有在意，他好像身处一片广阔的战场，一场恢宏的战役就要展开了。菲比很快和李龙伟、肖彬走了进来，她给每个人都递上了一份那张传真。洪钧笑着对李龙伟和肖彬说：“咱们都站着吧，以后熬夜写标书，有你们坐着的时候。你俩先把这份传真看看，然后我说说下一步的计划。”

肖彬很快把传真扫了一遍，李龙伟看得很慢，等李龙伟也看完了抬起头，洪钧就说：“说是招标通知书，其实只是告诉我们他们准备招标，而不是已经正式开始招标了，所以虽然时间很紧，但是我们仍然有时间。菲比，你说说，他们的时间安排是什么？”

洪钧记得传真上的每个主要内容，他只是想考考菲比，也调动一下他们几个的活力。菲比立刻回答说：“十二月一号他们发出标书，十五号截止投标并公开唱标。”

洪钧又问：“那咱们还有多少时间？”

菲比接着回答：“还有不到两个星期发标，拿到标书有两个星期的时间投标。”

洪钧立刻更正说：“菲比，从现在开始，咱们不能再用星期做单位了，要用天做单位。从现在到发标，还剩十一天的时间，拿到标书有十四天的时间完成标书，投标截止前的最后三天，要按小时来倒计时。龙伟，你说是不是应该这样？”

李龙伟没想到洪钧会突然点到自己，有些慌乱，急忙点了点头说：“是啊，要不时间一下子就过去了。”

洪钧笑着继续说：“咱们的工作要分成两条线，一条是做人的工作，继续利用正式和私下的场合做客户工作；还要敲定一些商务上的合作伙伴，因为普发要买的远不只是软件，而且咱们作为软件公司，不能作为总承包商来直接投标，咱们只能是分包商，所以必须争取让更多投标商来投咱们的软件。第二条，就是做标书，标书必须按时按质完成，绝不能有硬伤。第一条线，我来负责，菲比配合我；第二条线，我们需要找一位合适的人来做投标经理，他要对标书的工作负全责。”

洪钧说到这儿，停顿了一会儿，看了看三个人的反应，目光在李龙伟的脸上多停留了一会儿，然后对菲比说：“菲比，你马上要做的是和普发的姚工和孙主任他们沟通，由咱们来帮他们起草招标书，要是能由咱们替他们写就最好了。总之，在这十一天里面，必须争取最大限度地影响他们，让他们按咱们希望的那样，来制定标书要求、确定评标规则和形成评标小组。我会和你一起定一个详细的工作计划。”

然后，洪钧又补充说：“还有肖彬，你马上和菲比一起，把从最开始和普发接触直到现在，你们给他们做的方案，还有搜集到的他们的业务需求，整理在一起，在写标书的时候，既要完全严格按照标书要求来写，又不能和以往给普发的方案有太大的出入。”

说完，他对菲比和肖彬一笑，说：“好啦，你们俩先去忙吧，我和龙伟说点儿事。”

两个人出去以后，洪钧把门关上，然后拍了下李龙伟的肩膀，说：“现在就咱们俩了，椅子够了，咱们坐下说吧。”

都坐下以后，洪钧微笑着看着李龙伟，说：“这两年没再做过这种大项目了吧？”

李龙伟有些莫名其妙，“嗯”了一声。

洪钧说：“你是维西尔的老人儿了，当初是做销售的吧？”

李龙伟想了一下，然后说：“刚来的时候是做sales的，后来转了部门。”

洪钧突然说：“两年多前，那个药厂的项目。当时我在ICE做销售，维西尔负责那个项目的就是你吧？那时候我们都说维西尔的Larry Li很

厉害，但不常提你的中文名字。从那个项目以后，我就没在其他项目上碰到过你，当时还想可能你出国了，或者跳槽做其他行当去了，没想到你还在维西尔。”

李龙伟的脸红了，过了一会儿，才说：“那个药厂项目以后，我转去做service了。”

洪钧问：“你做sales是一把好手，怎么转了呢？”

李龙伟又沉默了一下，然后，像是下了决心，很坦然、很流畅地高声说：“那应该谢谢您啊。我和那家药厂就快签合同了，您杀了进来，使了一些手段，最后是ICE和药厂签了合同。我一直想找您当面问问，您当时用的是什么办法让药厂改了主意？”

这次轮到洪钧的脸微微红了起来，想了想才回答：“嗯，也不是什么光明正大的办法，都两年多以前的事了，算了，不说了吧。”

李龙伟笑了一下说：“看来，我当初了解的，再加上我猜的，应该八九不离十了。”

洪钧的脸又红了，显得有些尴尬，忙问：“那你到底为什么转去做service，不再作sales了呢？”

李龙伟仍然笑着，他的这种样子洪钧还是头一次看见，他说：“所以我刚才说得谢谢您啊。药厂那个项目丢了，煮熟的鸭子居然飞了，Jason气得够呛，二话不说就不让我再做sales了，先是让我去做售后服务，后来又转来做售前支持，帮着sales写写方案，有时候也写些宣传文章什么的。”

洪钧又问：“你喜欢做现在的这些事吗？没想过换一家公司，接着做销售？”

李龙伟不笑了，眼神变得暗淡下来，说：“没什么喜欢不喜欢的，混呗。我也不想再做销售了，我使不出你们那种损招。”

洪钧听到这儿，心里涌起了一种凄凉的感觉。他面前的李龙伟，和自己一样，也都是在成者王侯败者贼的商场上，只因为一战落败，就被杰森打入了深深的低谷。他又隐隐地觉得有些愧疚，犹豫了一下，说：“在那个项目上，我是用了些损招。我们找到买过维西尔软件的一家河南的药厂，做了总工程师的工作，让这位总工给那家药厂的老总打了电话，劝他们不要也买维西尔的软件，说河南这家药厂发现维西尔的软件不适合药厂来用，正要和你们打官司退货呢。那家药厂的

老总就犹豫了，他们买软件本来就只是为了应付国家给企业评级，眼看评级的时间快到了，也顾不上再仔细选型，就匆忙和ICE签了。你说你应该'谢我'，那是气话，是我应该对你说声sorry的。"

李龙伟愣住了，下意识地卷着手里的那张传真，卷成一个筒，再放开，再卷。他看着洪钧，洪钧一脸诚恳的样子，好像又有所期待。李龙伟说："你这么说就言重了，那时候咱们是竞争对手嘛，你死我活，各为其主，没什么对不起的。"

洪钧立刻注意到李龙伟已经把称呼从"您"改成了"你"，这让他心里觉得舒坦，他刚要插一句，李龙伟已经接着说了："我不做sales了，本来以为咱们就再也不会碰上，没想到你来了维西尔。我一方面不愿意和你打交道，毕竟当初是冤家，心里别扭，可又一直挺注意你的，想看看你究竟是个什么样的人，其实，我发现你做人做事还都挺地道的。"

洪钧庆幸自己刚才没有插嘴，如果一岔开话题，李龙伟就可能不会说出这些肺腑之言了，而且这些话里也含着对洪钧善意的称赞。

洪钧笑着说："我很高兴咱们今天能这样聊，你现在的样子又让我看见了那个优秀的sales--Larry Li。Larry，转回来做sales吧，咱们应该可以合作得不错。做销售的，哪有没丢过单子的？不看sales的能力和潜力，只要sales一丢单子，就立刻把他一棍子打死，这不算赏罚分明，这样当老板也太容易了吧？简直是自毁长城！"洪钧的情绪一下子激动起来，他想到了皮特对自己不是正如当年杰森对李龙伟一样的吗？

李龙伟低声说："咳，做什么不是做？我现在也没有以前做sales的那种冲劲了，帮sales做做方案也挺好，有时候也能替他们出出主意。"

洪钧露出不以为然的样子，脸色也变得严肃起来，说："Larry，你是个战士，还是个不错的战士，是个神枪手。你现在躲在旁边，给别人擦枪、上子弹，然后看着别人用你擦好的枪、用你上好的子弹却总是打不中目标，而你自己还不能亲自瞄准射击，你心里不难受？"

李龙伟被噎住了，一句话都说不出来，低着头，又开始卷着那张传真，许久才问了一句："那你是什么意思？让我现在就转过来做sales？"

洪钧笑了，轻松地说："只要你想，我随时欢迎。不过我建议这样，你先来做普发项目的投标经理，你做过大项目，你知道投标经理对于

一个投标有多重要。我希望你把普发当作你自己的项目来做，全身心地投入进去，咱们一定要拿下普发这个单子。然后，我会要求把你调回到sales部门来，把最有潜力、最关键的项目交给你来做。”

李龙伟显得有些激动，但又马上神色暗淡下来，洪钧注意到了，立刻问：“怎么了？有什么问题？”

李龙伟嘟囔着说：“这还得看Lucy，还有Jason同意不同意。”

洪钧便说：“当然，这些是我要做的事情。我先和Lucy谈，让她同意你来做普发项目的投标经理，谁让你是既归我管、又归她管呢？做完普发项目以后，我会再和Lucy还有Jason谈你转回来做sales的事。你放心，我会让他们同意的，只要你自己不改变主意。”

李龙伟看着洪钧，脸又红了，但这次是因为兴奋得红了，他主动伸出手来，和洪钧在桌子上方握了下手，说：“我看得出来，你是个干事的人，而且是个能干成事的人，我非常愿意跟着你干。你放心，普发的投标我一定做好，以后咱们还能签更大的项目。”

洪钧和他握着手，心里非常高兴，等手松开了正想也说句什么，李龙伟却要开门出去，洪钧只好叫住他说：“等一下，我这就给Lucy打电话，你也一起听一下。”

洪钧按下桌上电话的免提键，拨了上海办公室的电话，让前台转接露西。在电话响铃的时候，洪钧想起来还是不要用免提来通话了，他觉得没必要让李龙伟听到那边的露西是怎么说的，而且露西也可能听出来这边不止洪钧一个人，所以，他一听到露西接起电话，就抓起了话筒。

洪钧说：“Lucy，你好啊，我是洪钧，Jim。”

露西那边回答：“Jim，你好。怎么？有何贵干？”

洪钧笑着说：“到现在都还没拜见过你，可已经老请你帮忙了，没办法，谁让你是贵人呢，你就得帮我呀。”说完，冲李龙伟挤了下眼睛。

话筒里传出来露西“咯咯”的笑声，连李龙伟肯定都听见了，他和洪钧不约而同地做了个打冷颤的动作。露西说：“哎呀，你是大老板嘛，我可以不听别人的，可哪敢不听你的呀。你说吧，又要我如何为你效劳？”

洪钧便说："我只敢烦请你的举手之劳，那就已经是帮我很大的忙了。还是普发的那个项目，客户决定要招标了，我想请李龙伟来负责整个标书的协调工作，做投标经理，这得先请示你才行啊。"

露西笑着说："你的项目都是大项目，我们当然得重点支持呀。投标经理？这头衔我还是头一次听说，算了，不管它，反正就是要李龙伟写方案书嘛，没问题，你让他做不就行了？"

洪钧忙说："那怎么行？他是你的人嘛，我怎么敢不先请示你就直接找他，还是你和他打个招呼吧。"

露西肯定觉得洪钧的这些话很中听，就爽快地说："好啦好啦，那我和他讲一下，你吩咐的，我马上就去讲好啦。"

洪钧又补了一句："另外，从现在起大约一个月的时间，他恐怕都得忙这个投标，我只好请你好人做到底，就别再给他安排其他的什么工作了，他天天熬夜写标书都不见得写得完呢。"

露西拖着长音说："好，我知道啦。Bye bye。"

洪钧说了声"bye"，也跟着挂了电话。然后对李龙伟说："那就这样定了，投标的事拜托了。你赶紧回去，Lucy的电话可能这就到了。哦，对了，你要装出我没和你说过普发投标的事啊。"

李龙伟笑着回答："你放心，这些我懂。"就站起身走了出去。

办公室里只剩下洪钧一个人了，他终于可以静下心来，好好把思路再整理一下。到现在为止，他只是把客户的一些外围工作做好了，普发的大老板金总还没有见到，更谈不上获得他的支持；普发在这个项目上至今还没有明确的负责人，这既是坏事也是好事，洪钧就有机会来"帮助"普发物色一个让洪钧觉得理想的人选；竞争对手在做什么？俞威一定也在发展ICE的支持者，他的目标会是谁呢？完成标书的工作量会很大，也很重要，但没有一个项目是单凭一份写得好的标书而赢下来的，标书写得好，只是让竞争对手无法从标书中找出漏洞来进行攻击。还有一点很关键，维西尔现在是孤掌难鸣，没有同盟军啊。

洪钧刚想到这儿，桌上的电话响了起来，洪钧接起来，机械地说："喂，你好，我是洪钧。"

电话里首先传入洪钧耳朵的是一串笑声，然后是有些瓮声瓮气的声音说："洪老板，你好啊。久闻大名啊，我是一直盼着有机会能见识一下。哦，对了，忘了自报家门了，我姓范，叫范宇宙。"

星期六的上午，洪钧一个人坐在公司的那间小会客室里，敲着笔记本电脑的键盘，处理着一堆已经积攒了几天的电子邮件，心里有些烦躁。洪钧换过好几家外企了，他开始越来越憎恶外企的这种Email文化，太多的人每天花太多的时间沉湎于太多的电子邮件里，写邮件、读邮件、回邮件已经成了工作的主要内容，利用电子邮件“玩儿”政治的水平也成了一个人在公司里能否生存和晋升的重要因素。洪钧玩儿这些是把好手，可是他现在真没心思陪那些人玩儿。

会客室的门开着，菲比、李龙伟和肖彬在加班，听着他们几个人忙活的声音，洪钧心里又涌起了一股暖意，他觉得这才像是能打仗的队伍。洪钧其实是在等人，他在等范宇宙。洪钧知道范宇宙和他的泛舟公司，也听过不少关于他的故事，但没有见过面。范宇宙在电话里说要聊一下普发集团招标的事情，洪钧当然有兴趣，他现在对任何有可能帮维西尔投标的人都有兴趣。范宇宙说可以一起吃饭，洪钧客气地推辞了，初次见面，又是谈项目上的事，还是来公司谈吧，洪钧这样对范宇宙说。

十点，约定的时间到了，洪钧听到外面的菲比在和什么人打招呼，他知道是范宇宙准时到了，但坐着没动。很快，菲比敲了一下小会客室开着的门，洪钧没有立刻反应，而是继续敲了几下键盘，好像很忙的样子，然后才抬起头，看见菲比和一个很敦实的男人站在门口。洪钧站起身，范宇宙已经伸出手来，笑着说：“哎呀，洪总，周末还这么忙，我还来给你添乱，太不好意思啦。”

洪钧握了一下范宇宙的手，脑子里立刻想起刚从蒸屉里端出来的熊掌，嘴上说：“没有没有，手头有些杂事。让你大周末的跑一趟，该是我不好意思啊。”说完，请范宇宙在小圆桌旁的一把椅子上坐下。

菲比问范宇宙喝什么，范宇宙仰头直直地看着菲比，张着嘴愣了一下说：“啊，随便吧，什么都行。”菲比用一种奇怪的眼神看了洪钧一眼，转身出去了。

范宇宙坐正了，冲洪钧说：“你的秘书吧？这个女孩子真漂亮。”

洪钧解释着：“不是秘书，是我们的客户经理，就是她负责普发项目的。”

范宇宙一边往外掏着名片，一边说：“你们这个办公室不大，看来是藏龙卧虎呀，啊不，是藏龙卧凤。”

洪钧听了这话觉得浑身不舒服，他现在明白刚才菲比那种眼神的意思

了，这个范宇宙是够让人腻歪的。

洪钧没回话，静静地看着刚从范宇宙手里交换过来的名片。菲比又走了进来，把一杯白水放在了范宇宙的面前，范宇宙立刻仰起胖脸，一边说着谢谢，一边看着菲比的身影出了门。

洪钧心里的不舒服已经变成了不快，他咳嗽了一声，然后说："范总，说正事吧。你消息很灵通啊，我们刚收到普发准备招标的传真，你的电话就来了。"

范宇宙穿着一身棕色的西装，系着一条明黄色的很扎眼的领带，双臂放在小圆桌上，两只肥大的手把玩着一只非常小巧的手机，满脸笑容地说："洪总你这是骂我啊，你是怪我没早些来拜访，单等着普发要招标了才来抱佛脚啊。"洪钧刚要张口解释一下，范宇宙却已经接着说了："哈哈，洪总你不要介意，我开个玩笑。哦，对了，你叫我老范吧，大家都这么叫我。"

洪钧也笑了起来，说："那好，老范，我估计你不喜欢叫别人英文名字，你就也叫我老洪吧。我可绝没有怪你的意思啊，更不敢骂你。以前一直没机会合作，这次看来是缘分来了。"

范宇宙听洪钧这么说，非常高兴，连声说："缘分啊，咱们有缘分，来来，咱们这次合作一把。老洪，这次普发招标，你把你们维西尔的软件，交给我来投吧。"

洪钧也热烈地笑着，但嘴上并没有马上答话，他把笔记本电脑合上，不紧不慢地说："老范，普发给你们发招标通知书了吗？"

范宇宙摇着头说："没有没有，他们就给你们、ICE和科曼这三家软件公司发了，还给IBM、惠普、SUN那几家硬件公司发了。像我们这些做系统集成的，天天围着他们转，不用给我们发我们也都知道。其实他们通知的这些外企，不管是做软件的还是做硬件的，都不会直接投标，像IBM他们肯定都是找他们的代理商来投标。"

洪钧微微点头，接着问："依你看，普发会选谁的软件？"

范宇宙又摇头，说："这不该问我呀，你们做软件的自己心里还不清楚？"

洪钧愣了一下，他觉得对面的这个人是典型的大智若愚，不可小视，便说："我当然是觉得普发会买我们维西尔的软件，没有这个信心，我不会请你来，浪费咱们的时间。你肯定也同意，不然你也不会主动

要求投我们的软件。”

范宇宙笑了，但和刚才的笑容不一样，这次是真的觉得开心，他说：“老洪，咱们刚见面你就唬我啊？不够意思啊。我和你不一样，我这人实在，怎么想怎么说。我觉得这三家软件里面，把握最小的就是维西尔，我这么说你可别生气啊。”

洪钧心里“咯噔”一下，表面上仍很平静，问道：“唔，那你说说，你为什么认为我们的机会最小呢？”

范宇宙用手机轻轻地敲着桌子，好像是要加大一下自己话音的分量，说：“我们比你们还关心普发会买谁的软件。软件是你们自己的，有戏没戏你们都得卖，我们可不一样，你们谁的软件也不是我们的，可你们谁的软件我们也都能卖，我们就是一定要卖普发想买的软件。我在普发里朋友不少，我上上下下打听了，就没有一个朋友劝我代理你们的软件来投标的，你说，这还不说明你们的机会最小？”

洪钧心里很不是滋味儿，他不喜欢这种被动的守势，但他手里的确没有什么牌可打，但他还是倔强地问了一句：“你既然觉得我们维西尔没戏，那干嘛还要投我们的软件呢？”

范宇宙又笑了，露出一丝得意，说：“所以我说这是咱们的缘分呐。咱们一起合着做，我来帮你们，你们的机会就大了呀。当然我也不白帮你，你得给我最低的投标价格，谁给我的利润最大，我就投谁的软件。”

洪钧立刻问：“你可以怎么帮呢？”

范宇宙哈哈笑着，咧着嘴说：“老洪，事儿是做出来的，不是说出来的。我在普发的关系到什么程度，我也不和你吹，到时候你想见谁我就能把谁约出来；你送东西，人家都不敢收，我替你送，人家肯定二话不说就能收喽。”

洪钧忽然感觉和范宇宙谈话，就像他当初和杰森谈加入维西尔的事一样，他没有更多的选择，他只能说“要”或是“不要”，而他还不能说“不要”。他还想争取一下，就问：“你怎么能保证你会尽全力来支持我们维西尔呢？”

范宇宙又摇了下他的大脑袋，说：“我保证不了。我实话实说，你们三家的软件我都会投，我自己的这家泛舟公司，会投ICE的软件，我会再用另外两家公司的名义，分别投你们和科曼的。我也不知道哪块

云彩会下雨，我只能都投。”

洪钧很了解范宇宙的算盘，像他们这些做系统集成的，其实就是纯粹做商务贸易的，都想使自己利于不败之地，脚踩所有的船，不管普发决定买谁的软件他们都有机会中标。洪钧不想再多聊了，因为他发现看似大大咧咧、为人爽快的范宇宙，其实嘴上很严，现在不会吐露什么有价值的东西。洪钧只好说：“我看这样吧，老范，咱们今天就先明确达成个意向，我欢迎你们在普发项目上代理我们维西尔的软件，具体细节咱们随时沟通，今天也不用谈太细的东西了吧？”说完，就站起身来。

范宇宙也站起来，和洪钧握着手，两人出了小会客室的门。洪钧正要送他出去，范宇宙却指着旁边不远的菲比大声说：“老洪你就留步吧，这位小姐可以送我出去的，你先忙吧。”

菲比听见范宇宙这句话，看着洪钧，洪钧只好僵硬地笑了一下，菲比不易察觉地撇了一下嘴，走了过来。范宇宙立刻冲菲比伸出手，简直是拽过菲比的手握了一下，然后跟着菲比向电梯间走去。

洪钧在心里狠狠地骂了一句，主要内容是问候了范宇宙的母亲的母亲。忽然，洪钧的脑子里闪过一个念头：如果被范宇宙这样缠着的是玛丽或者海伦，而不是菲比，他会不会也这样难受和气愤呢？洪钧不敢深想，而是暗自解嘲道，反正范宇宙是不会缠着玛丽或者海伦的。

第十四章

洪钧在柳荫街的路口下了出租车，沿着后海南面的小街往里面走，因为已经入冬，后海边的酒吧大多把原来摆在外面的桌椅收了一些回去，所以路显得比早先宽阔了一些。快走到横跨后海的那座小拱桥了，洪钧看到了和小谭约定的那家酒吧。

时间还早，才晚上八点刚过，洪钧进到酒吧里，看见没什么人，小谭已经坐在一张沙发上，背对着门口和一个小伙子说着什么。洪钧心想，还好，这小子这次没让我等他。洪钧走到沙发旁边，听见小谭说："怎么你们这儿连嘉士伯都没有啊？算了，我就来瓶喜力吧。你们这儿有健力士黑啤吗？我朋友肯定要点这个。"

洪钧拍了一下小谭的肩膀，把小谭吓了一跳，那个服务生也看着洪钧。洪钧说："我就来听儿健力士黑啤吧，不会也没有吧？"

服务生忙说："有，有，您二位稍等。"说完转身走了。

小谭站起来，又和洪钧一起坐下，两个人都没马上说话，而是笑着互相打量，还是小谭先开了口："三个月了，老板还是老样子，没什么变化。"

洪钧说："是啊，三个月没见了。咱们都忙，而且也都要避嫌，尤其是你，俞威肯定没少找你麻烦吧？"

小谭苦笑了一下，说："还是老板你体贴我呀。咳，信不信由你，我真后悔当时没和你一起离开ICE，现在我可受了罪了。"

洪钧没有立刻回应小谭的话，他心里清楚，对像小谭这些"前下属"的这种表白，不管是出于客套还是发自肺腑，一概都不必太在意，反正都已经是过去的事了。这时服务生端了一个瓶子、一个易拉罐和两个玻璃杯上来，洪钧打开易拉罐，把黑啤倒进一个玻璃杯里，小谭让服务生把另一个杯子端走，就用酒瓶和洪钧干了下杯，洪钧笑着说："看你还是老样子，气色不错，应该混得还不差吧？"

小谭喝了口啤酒，撇着嘴说："哪儿啊？你还不知道我？我就是这么个没心没肺的样子，再苦再难在脸上也看不出来。"

洪钧也喝了一口，然后用纸巾擦了下嘴唇，像是随口问了句："听普发的人说，最近几次ICE的人去普发，你都没去，怎么了？"

小谭"啧"了一下嘴巴，气哼哼地说："别提了，这你还猜不出来？俞威不让我再管普发这个项目了。我现在倒是清闲了，负责未来重点项目的前期开拓，都是没影儿的项目，有劲儿使不上了。"

洪钧笑了，接了一句："你不再做普发这个项目倒是件好事，免得到时候输在我手里，也省得万一我心软，便宜了ICE。"

小谭嘿嘿笑了几声，带着些幸灾乐祸的口吻说："我听说了，前几天俞威在办公室里大骂，说普发那帮人是傻子啊，维西尔让他们招标，他们就招标，说肯定年底的时候这单子签不成了。"

洪钧只是笑了笑，悠闲地提了一句："哎，对了，听说上次ICE去普发做演示，是Susan带着人去的，她去干什么？"

小谭立刻说："噢，这可是个大事儿，好玩儿着呢，我估计我说了你都不信。Susan现在不做marketing了，俞威让她做销售总监了，连我现在都是向Susan汇报。"

洪钧一愣，他想起了琳达，琳达原来就是向苏珊汇报的，那琳达现在的经理是谁呢？洪钧尽量显得漫不经心地问了一句："那现在你们那里谁是Marketing Manager？"

小谭没马上回答，他把啤酒瓶放在沙发前面的桌子上，抬眼看了看洪钧，然后才很小心地说："是……，嗯，是Linda。"

琳达升做经理了？真让洪钧吃了一惊，他干笑了一声，喉咙里发出很奇怪的声音，忙拿起啤酒喝了一口，掩饰着，然后笑着说："哦，她高升了，运气不错啊。"

小谭观察着洪钧的脸色，试探着说："是高升了，不过人家可不是靠运气，是人家自己努力的结果。"

小谭停了一下，他看出洪钧一方面想知道个中原委，却又不愿意开口问，就接着说："Linda已经和俞威好上了，全公司都知道。我们现在私下里都把Linda叫做'first lady'，'第一夫人'，因为她专门给ICE的一把手当'夫人'。"

洪钧立刻感觉到自己的脸红了起来，他看了一眼小谭，小谭张着嘴坐在对面，也是一脸尴尬的样子。洪钧心里骂了一句，这个小谭什么时候能真正管住自己的这张嘴，他就不会在别人眼里老是这种没心没肺的印象了。

这时，一个人从酒吧后面的院子里走出来，笑着冲洪钧他们点头，洪钧估计是酒吧的老板，便立刻笑着说："你们这酒吧刚装修过吧？我夏天来的时候好像屋子里都是那种浅灰的颜色，当时觉得挺凉快的，现在一到冬天，全改成大红颜色的了，看着就觉得暖和，不错。"

酒吧老板笑着拱了下手说："您的记性还真不错，可是估计您不怎么常来这一片儿。我是新把这家酒吧给盘下来的，整个儿重新做了装修，和早先那家是两回事儿了。"

洪钧又愣了，只好又干笑了一声，说："挺好，那你先忙吧。"

洪钧心里是五味俱全，却又说不出究竟是一种什么感觉。他刚才想和老板随便聊些闲话，好岔开有关琳达的话题，结果老板的回答让他再一次感受到了什么叫炎凉、什么叫沧桑。是啊，酒吧可以易手，琳达为什么就不能易主呢？只是为什么偏偏又是那个俞威？又一想，谁让自己败在俞威手上，只好眼看着俞威登上原本留给自己的位置，来了个全盘接收呢？不，俞威没有全盘接收，面前的这个小谭不是就剩下了吗？洪钧心里暗笑，估计这个小谭也曾经坚决要求被接收来着，没准儿他也惦记过销售总监的位子，看来又是他的这张嘴把俞威惹着了。

洪钧脑子里忽然闪过一个念头，让他一下子出了一身汗，琳达会不会对俞威谈起她和洪钧在一起的那些事呢？她会不会把洪钧的那些短处说出来讨好俞威呢？洪钧不敢想了，他觉得自己好像已经被剥得赤身露体地暴露在他的死对头面前，连一丝一毫的私密都没有了。

想到这儿，洪钧明白了，他刚才还在暗暗掐算着时间，想着琳达和俞威应该才认识几天，也就最多一个月嘛，比琳达当初闪电般的"钓"上自己还要快，洪钧实在想不通琳达为什么会变成这样，他鄙视琳达，更鄙视他自己。但他现在一下子就想通了，俞威，一定是俞威更主动，俞威知道洪钧和琳达的事，圈子里的人都知道，没有什么比占有琳达更能羞辱洪钧的了。洪钧越想越有道理，这也就不奇怪琳达为什么可以突然升为经理了，显然这也是俞威向琳达开出的极富诱惑力的条件之一。

小谭看着洪钧半天没说话，觉得自己不能也这么愣着了，就特意转了个话题，说："Susan当初还是你招来做Marketing Manager的呢，不知道你当时觉得她怎么样，反正我是根本没看出来她能做销售，我向她交接项目的时候，她一点儿感觉都没有，我当时都奇怪俞威怎么就敢让Susan来管sales。可没想到啊，后来我才发现了，这个Susan做销售还真挺厉害，她真放得开，可真敢奉献啊。"

小谭这么一说，把洪钧的思绪又拉回到了这个酒吧里，洪钧定了下神，问小谭：“这么说，俞威还歪打正着发现了一个人才啊。哎，我问你啊，俞威，还有Susan，把你在普发的那些关系都接过去了吗？”

小谭犹豫着，连着喝了几口酒，洪钧知道小谭一时拿不定主意，就以退为进，又说了一句：“我也是随口这么一问，你别为难，咱们随便聊。”

小谭心里在算计，虽然他人在ICE，可是他现在并不希望ICE赢普发这个项目，他不想看到俞威和Susan新官上任就大功告成，尤其是普发现在已经不是他负责的项目了，他希望将来人们都说，就是因为没有让小谭接着做普发，ICE才丢了项目。

小谭这么想着，嘴上却说：“老板，要不是你这么问，我真不能往外说。你一直对我不错，上次合智那个项目你又那么仗义，我不能老对不起你啊。”

洪钧笑着，他知道小谭会这么说，他不想挑明小谭真实的想法。洪钧正想让小谭有个机会来还自己的人情，这样双方都轻松，洪钧说：“你知我知，你这次就是帮我了。”

小谭一听洪钧这么说，立刻觉得师出有名，如释重负了，是啊，自己是为了报答朋友，也就怪不得他对不住ICE了。小谭说：“老板，我就提醒你一句，你要小心那个柳副总，我劝你呀，就不用在他身上花功夫了，他已经是被ICE搞定的人了。还有，你不用担心ICE这次会给普发什么大折扣。上次合智的项目出了事，Peter就要求ICE在中国必须再签一个大合同，否则他整个亚太区的指标肯定完不成，俞威心里很清楚，把普发签成个小合同和干脆输掉其实都差不多，Peter都不会满意，俞威一定会赌大的。”

洪钧冲小谭举了一下手中的玻璃杯，然后喝了一大口，他心中有数了。

普发集团总部大楼的八层，位于走廊一端的那间最大的会议室里，维西尔公司的软件方案介绍会就快开始了。这是参与竞标的软件厂商在投标截止之前的最后一轮介绍会，之后就再也没有机会了，连着三家软件公司：维西尔、ICE和科曼，每家用一个上午的时间，像走马灯似的做介绍，安排得既紧凑又公平。洪钧本来希望维西尔能被安排在头一个讲，为此还分别给孙主任和姚工都打了招呼，结果还是被安排在了最后，头一个讲的是ICE。洪钧心想，看来这又是俞威在和自己较劲，再加上那个Susan，洪钧开始领教了。不过洪钧不在乎，既来

之则安之，最后一个讲也自有好处。

洪钧和菲比站在会议室门口外面，和每位进来的人都打着招呼，李龙伟在讲台上调试着投影仪，肖彬在台下的座位中间穿行着分发资料。快到九点了，会议室里稀稀拉拉地坐了不到一半，还不时有人不慌不忙地踱着步子向会议室走来。孙主任从会议室里走出来，笑着对洪钧说："洪总，时间差不多了，怎么样？要不你们也进去吧？然后咱们就开始。"

洪钧也笑着随口问了一句："你们金总不来呀？"又开着玩笑："我一直想拜见你们的董事长呢，这次是又没机会了，看来只能等签合同的时候再见了。"

孙主任似笑非笑地应付着："有机会，有机会。金总太忙了，这个会就没去请他参加，前两家来讲的时候，金总也都没听，很公平的。"

洪钧面带微笑，但并没有挪动脚步，他不急于进会议室。洪钧故意向走廊的另一头张望着，像是自言自语地说："也不知道金总今天在不在家。"洪钧所说的"家"指的就是普发公司和金总的办公室，公仆们都是以公司、以办公室为家的，说着听着都显得亲切，洪钧也就入乡随俗了。

正好，姚工也从会议室里走了出来，一听洪钧的这句话，就立刻说："在呢，在呢，我看见金总的车停在楼下呢，他又没出差，肯定在家。"

话音刚落，洪钧就看见远处一间办公室的门开了，从里面走出来两个人，他们正往与会议室遥遥相对的金总的办公室走。姚工也看见了，立刻说："那不就是金总吗？是刚从柳副总的房间出来吧？哎，柳副总应该来听这个会的呀。"

洪钧迅速地对孙主任和姚工说了一句："我去打个招呼。"不等他们反应过来，就把他们俩和菲比都甩在一旁，大步朝走廊的另一端走去。

远处那两个人在走到金总的办公室大门前面时，停了下来，面对面站着说着什么。洪钧一边走一边想，天助我也，他就怕自己还没走到的时候他们就进了办公室又关上了门，洪钧就只得硬着头皮敲门，那可就远不如这种路上"偶遇"来得自然了。洪钧拼命迈开大步，并把频率加到最大，但他绝不能跑起来，哪怕是小跑也不行，不然就成了送快递的了。洪钧忽然有种感觉，这几十米的走廊怎么这么长啊，怎么走都到不了尽头。

那两个人说着话，肯定听见一阵脚步声由远而近，两人眼角的余光也都能看到一个身影正大步朝这边走来。他们不约而同地转过头，看见一个中等身材、西装革履的人走了过来，便下意识地不再说话，而是注视着洪钧。

洪钧看到他们发现了自己，心里轻松了许多，他放心了，因为他们不会甩下他走进办公室。洪钧脸上立刻浮现出笑容，一边继续大步走着，一边迅速打量着这两个人，一高一矮，一胖一瘦，一老一少，他猜测那个老而胖而矮的应该是金总，又回忆了一下在一楼前厅墙上张贴着的金总的相片，他确定了目标。

洪钧在还离两个人三四米的地方就向金总伸出了右手，走到金总面前站定，对金总说："金总您好，我是维西尔软件公司的，我姓洪，我们今天来给普发介绍一下为普发做的软件方案，见到您很荣幸。"

金总虽然觉得有些意外，但出于礼貌还是把手也伸出来和洪钧的手握了一下。洪钧看了一眼金总旁边的人，身材和自己差不多，年纪似乎比自己稍微年轻一些，就也伸出手，对他说："您好，我是洪钧，维西尔公司的，请问您是？"

那个人边和洪钧握手边回答："我姓韩，韩湘，是金总的助理。"

洪钧又转向金总，双手递上自己的名片，韩湘在金总接过洪钧的名片正翻看着的时候说："他们几家都是软件厂商，都想参与咱们的软件项目，今天应该是维西尔公司来讲他们的方案。"

洪钧在旁边笑着说："是，我就是专门过来，想请金总也能去听听，就听一部分也好。"说完，又向韩湘递上自己的名片，韩湘也从兜里掏出名片，和洪钧交换了。

金总面带微笑，看着洪钧说："好，欢迎啊，欢迎你们把国际先进的管理思想带给我们，也谢谢你们支持我们的工作。"然后，稍微沉吟了一下，面露难色地说："嗯，我下面正好还有个会，就不过去听你们介绍了。"说完又转向韩湘，说："小韩，要不你忙完手头的事，过去听一下？"

韩湘点了下头，刚说了声"好"，洪钧不等韩湘和金总挪动脚步就紧接着说："金总，我直接过来和您打招呼就已经够冒昧的了，那我就干脆斗胆再冒昧一下，我想请问，普发集团这次的软件项目，是要解决面子问题呢还是解决肚子问题呢？"

金总愣了，韩湘也愣了，洪钧不慌不忙的笑着解释："我这是打了一个不太恰当的比喻，面子问题，就是花钱买套软件，装装门面，也无所谓真正用得怎么样；肚子问题，就是真要用软件提高普发的管理水平，创造效益，让普发在以后更激烈的市场竞争中能够一直吃饱吃好，能够生存和发展。"

金总耐心地听洪钧说完，微微一笑，韩湘也随着笑了一下，金总看着洪钧的眼睛说："那你是怎么看的？"

洪钧迎着金总的目光，平静地说："我希望普发能选对软件，更要用好软件，我相信普发上软件项目是下决心要获得回报、取得成功的，因此您的参与就非常关键，所以我来请您。如果只是为了解决面子问题，那项目就太容易做了，您也没有必要在这个项目上花太多时间了。"

金总也很平静，两只眼睛一动不动地盯着洪钧，韩湘看一眼洪钧，又看一眼金总，刚想对洪钧说句什么，金总忽然开口说话了："小韩，你去把我桌上的本子拿上，我先去听听。"

韩湘立刻笑着答应了一声，又注视了洪钧一眼，转身走进了金总的大办公室。金总冲洪钧抬了下手，示意和他一起去会议室。

洪钧早已喜出望外，这下更是差一点兴奋得跳了起来。他刚才看见金总的身影就过来请金总去听维西尔的介绍会，完全是抓住时机搏一把，没想到金总这么痛快地答应了，而且主动和洪钧一起并肩走到会议室，这种举动向大家传递的信息太丰富了。

洪钧极力控制住自己兴奋的心情，微微欠着身子，跟在金总的旁边。金总迈的步子不大也不快，很稳健地走着，洪钧再也不用像刚才冲过来那样大步流星了，也稳稳地压住步子跟着。

金总转头笑着对洪钧说："刚才看你的名片，你可是状元啊。"

洪钧听了一愣，马上明白过来了，却并不挑明，而是故作纳闷地问："您的意思是？"

金总笑了起来，摆了下手说："没什么，我开个玩笑。你不知道吗？晚清的时候有个很出名的人啊，他也叫洪钧，和你完全一样的两个字，他就是状元，大才子啊，出使过欧洲，还带着那个叫赛金花的名妓，还算不辱使命吧，呵呵。"

洪钧当然知道一百年前这位和自己同名同姓的家伙，但是现在不是他

炫耀自己是个“杂家”的时候，他陪着笑说：“是吗？您不说我自己都不知道，我可太惭愧了。金总，您的学识可真渊博啊。”

金总又摆了一下手说：“不行不行，只是爱看几本闲书而已。”

说着话，已经从走廊那头走到了走廊这头，两人到了大会议室的门口。菲比兴奋得满脸通红，她想不出洪钧用了什么办法竟然这么容易地就把金总给请来了，孙主任和姚工等几个站在门口的人也都很惊讶，但他们顾不上想菲比在想的问题，金总的突然驾到更让他们觉得紧张。孙主任忙把金总领进会议室，会议室里立刻产生了一阵骚动，坐在第一排的几个副总级别的人都站了起来，挪着桌上的东西给金总腾出最中间的位置，后面有些人忙拿起手机拨着号码，还有的干脆跑出了会议室，洪钧偷着乐了，他知道这些人都是正忙着招呼人来呢，金总都到了，下面的头头脑脑还不赶紧来？

韩湘快步走进了会议室，他手里拿着两个大记事本，一个是金总的，一个是自己的，当和洪钧的目光相遇的时候，他特意朝洪钧微笑着点了点头，然后把金总的记事本递给金总，自己坐在了头一排靠边的座位上。柳副总也匆忙走了进来，手里除了记事本还拿着个不锈钢的保温杯，看来保温杯里都没来得及沏上茶，他一边和金总等人打着招呼，一边叫服务员往他的保温杯里倒水。洪钧冲柳副总笑着拱了拱手，算是打了招呼，心想他肯定是原本没打算来的，听说金总来了才忙着赶来。洪钧以前见过这位主管财务的副总经理兼总会计师，柳副总是所有副总以上人员中唯一穿“蓝精灵”工作服的，估计是因为他也统管行政，得以身作则为他自己选定的工作服捧场吧，柳副总身材瘦小，还稍微有些驼背，像是长期伏案劳作的结果。

九点已经过了，但因为发生了这么一个小插曲，介绍会晚些开始也很自然。孙主任走到讲台前面，扫视了一下转眼之间已经坐得满满的会议室，便走到金总的座位前，弓着身子对金总说了几句，金总没说话，只是向上抬了抬手，孙主任便挺直身子，敲了敲手里的话筒，说：“大家静一静啊，咱们这是第三场软件方案介绍会了，今天给我们做介绍的是维西尔公司，他们的情况我就不说了，留着他们自己来做介绍。我要特别提一句，集团领导也都很重视这次的软件项目，金总亲自到会，柳副总、周副总也都来参加，希望项目组和今天在场的所有同志都能认真地听，也积极地参与讨论。好，下面，我们就有请维西尔公司的先生们和女士来给我们做介绍。”说完，还象征性地鼓了几下掌，没想到金总很认真地鼓起掌来，带着所有人也都一丝不苟地鼓掌，孙主任一愣，便也又鼓了几下。

洪钧面带微笑，走上来接过孙主任手里的话筒，该他上场了。

洪钧已经在刚才短短的几分钟里临时改变了介绍的顺序和内容。原先的安排是由菲比首先介绍一下维西尔公司，然后李龙伟介绍维西尔为普发做的软件方案和项目计划，最后由洪钧做收尾，讲讲维西尔对普发项目的重视和承诺，肖彬没有任务，他就是来打杂和充数的。但是现在，一切都已经改变了，洪钧要先讲，而且他要讲的东西也变了，在洪钧眼里，满满的会议室里只有一个听众，就是金总，他要讲金总想听的东西。

洪钧首先环顾了一下会议室里坐着的所有人，然后把目光移向了前排，微笑着说："金总，柳副总、周副总，在座的各位大家好。首先感谢普发集团给我们维西尔公司这个难得的机会，让我们可以和大家一起交流。下面的内容我们是这样安排的，等一下我们维西尔公司的资深工程师李龙伟先生将向大家介绍一下维西尔为普发集团所做的软件方案。在此之前，我想先花一些时间，和大家聊一聊别的。"

说到这儿，洪钧停了下来，台下的一些人忽然意识到周围一下子变得安静了，便停下手上的各种小动作，抬起头一脸奇怪地看着洪钧。洪钧见收到了效果，便接着说："我做企业管理软件大约有十年了，亲身参与了不少项目，耳闻目睹的项目就更多了。很少有买了软件却不想把它用好的客户，也很少有卖了软件却希望项目失败的软件公司，但是，不可否认，一些企业买了软件以后一直没有用好，有的根本没有用起来，原因很多，而且每家都有每家的特定情况。普发集团决定上软件项目，最关心的是什么？是如何把软件用好，获得切实的收益。所以，我想和大家聊的，是我自己这些年总结出来的：决定软件项目成败的九个因素。"

金总拿起笔，在已经摊开的笔记本上，一笔一划地写下了洪钧演讲的题目，然后在"成败"二字下面又重重地划了两条线。洪钧事先准备演讲用的投影幻灯片里，只有三张和他临时改定的主题有些关系，洪钧就只用了这三张片子，足足讲了一个小时。在这一个小时里，台下几乎所有人都一直专注地听着，金总的到来足以把他们都"钉"在椅子上，使得他们不敢随意离场，但把他们的心思都"钉"在洪钧身上的，只能是洪钧自己的表现了。金总自己的笔记本已经记满了一页，又翻了一页接着写。

菲比坐在侧面，一直痴痴地盯着洪钧，恨不得把洪钧的每句话都印在脑子里，她早把洪钧分配给她的任务忘得一干二净。洪钧专门嘱咐过她要注意观察普发的关键人物们在听介绍时的反应，一个细微的表情或动作都不要漏掉，可菲比却直勾勾地看着洪钧，仿佛洪钧是在为她一个人做着精彩的表演，仿佛这间会议室里只有她和他两个人。

一阵掌声响起来，菲比在如醉如痴中被惊醒了，洪钧已经讲完，李龙伟站起身，走上前从洪钧手里接过话筒，贴着洪钧的耳边笑着说："干得漂亮，我讲下面的就容易喽。"

洪钧走到菲比旁边坐下，发现菲比的脸红红的，正觉得奇怪，台上的李龙伟开始讲了，菲比也故意躲避着洪钧的目光，做出一副要专心听讲的样子，洪钧也就不再多想，把心思都放到台下的那帮听众身上去了。

李龙伟讲完之后，就到了最后的交流阶段，孙主任站起身，招呼着大家有什么问题都可以提出来。洪钧走到台上和李龙伟并肩站着，准备回答台下的提问。

坐在中间的一个人举了下手就站了起来，对洪钧发问："你、你们刚才把你们的软件介、介绍了很多，听、听着是挺不错的。可是我也听、听说你们维、维西尔前一段做的几、几个项目都不成功，我还给一家公司打--啊--了电话去了解，具体是哪家我在这儿就--啊--就不方便说了，那家公司对你、你们意见很大。我想问的是，你们维、维西尔能不能保证我们普发--啊--集团的项目成功？你们如何来保证？"他的声音有些颤抖，不知道是有口吃的毛病还是太紧张的缘故，这个显然是事先准备过的问题，还是被他说得磕磕绊绊的。

洪钧不认识这个人，看来李龙伟也不认识，洪钧瞥了一眼菲比，菲比不出声地做了一个口型，可洪钧猜不出来她发的是哪个音，更猜不出来是哪个字。洪钧笑着，很自然地问那个人："请问您是？"

那人犹豫了一下没有马上开口，孙主任已经说了："小崔，财务部的，我们的业务骨干。"那人红着脸微微点了点头，坐下了。

洪钧明白了，这个结结巴巴的小崔原来是柳副总的人，刚才菲比冲自己做的那个口型就是在说"柳"字。洪钧用眼角的余光瞥了一眼坐在金总旁边的柳副总，只见柳副总皱着眉头，在本子上比划着什么。洪钧心里暗笑，看来柳副总作为导演也对这个小崔的表演不满意啊，他一定在埋怨小崔也太不会随机应变了，怎么也应该根据洪钧临时改动的介绍内容来调整事先准备好的问题呀？洪钧想，也难怪小崔，搞财务的嘛，看来是死板了些。

洪钧对着小崔，也是对着台下的众人说："刚才您提的这个问题很好，说明大家都很关心怎么样把项目做好、做成，所以我刚才和大家聊的正是：决定软件项目成败的九个因素，如果我们一起针对这九个因素做好工作，项目就一定可以成功。刚才我在举例的时候，已经指

名道姓地提到了维西尔做的几个项目中有不足之处，不知道您不方便透露的那家公司是不是就在我说的这几家之中。如果您同意我刚才列举的那九个因素，就会发现决定一个项目成败的因素是多方面的、复杂的而且是互相作用的。维西尔作为软件公司，作为软件的提供方，当然在项目中起着重要的作用，但不是唯一的作用。我可以向普发集团保证的是，维西尔公司的产品一定可以达到我们承诺过的功能和性能，维西尔公司也一定会按照对普发的承诺来支持普发项目。您刚才也说到了，这是普发集团的项目，那么，我想说一句比较直的话，如果希望由其他人来保证自己的项目获得成功，这种想法是有问题的。您刚才问，维西尔能否保证普发的项目获得成功，我只能实话实说，我们不能保证，也不会保证。我们会尽我们的全力，和普发集团以及其他参与项目的公司合作，共同来争取项目的成功。”

洪钧说完这番话，微笑着扫视会议室里坐着的人，但眼睛始终没有完全离开金总那一带。金总表情很平静，小崔刚才的提问和洪钧的回答好像都没有在金总脸上掀起任何波澜，他只是翻着刚才记下的两页纸，看着上面的文字。孙主任又张罗着继续提问题，信息中心的两个年轻人分别问了两个软件方面的技术问题，李龙伟一一做了回答。

这时，金总转了下手腕，低头看了眼手表，然后抬起头看着孙主任，孙主任立刻明白了，冲金总点了点头，然后对大家说：“时间也差不多了，今天大家交流得不错，维西尔公司也给我们做了精彩的介绍，我代表咱们普发集团向维西尔公司表示感谢。今天就到这儿吧。”

大家鼓了鼓掌，就都一边收拾东西一边起身准备散了。洪钧望着金总，看到韩湘快步走到金总的座位前面，替金总收好记事本，又轻声对金总耳语了一句，金总便抬起头，往洪钧站的位置望了过来，发现洪钧正在看着自己，就客气地笑了一下，扭头招呼孙主任：“老孙，请客人们一起到餐厅吃顿便饭吧，我、老柳、老周也一起去。”说完，又转头冲洪钧笑着说：“状元公，走吧，不要嫌弃，十块钱标准的工作餐，普发请客。”

洪钧又一次喜出望外，他克制着内心的惊喜，笑着点了点头。柳副总正站在金总旁边，轻声说：“老金，好像前两家公司讲完之后，咱们都没请人家吃饭，要不，以后再找机会？”

金总一听，就对孙主任说：“是这样吗，老孙？那你可是失礼啦，来的都是客嘛，哪儿能连顿饭都不留人家呀？人家埋怨你老孙我不管，我可不能让状元公说我未尽地主之谊。走吧，老柳，一起去，就是一顿便饭嘛，影响不了公平竞争。”

柳副总只好说："你们先去，我处理点事随后就到。"说完匆匆走了。

金总走到会议室门口，站住了等着，洪钧忙一边催着李龙伟、肖彬收拾好东西，一边带着菲比快步走向门口。周副总在一旁拍了洪钧后背一下，嘻嘻哈哈地开了句玩笑："你面子够大的呀，我还没来得及回请你呢，你倒先来蹭了我们金总一顿。"然后又冲金总解释着："他们请我们几个腐败了一次，唱了唱歌，洪总和刘小姐唱歌都够得上是专业水平。"周副总还对菲比挤了下眼睛，菲比正在纳闷周副总怎么这么没遮没拦地把被请去卡拉OK的事都说了，有些不知所措。

洪钧倒觉得很自然，周副总这样做恰恰显得很坦荡，没人能说什么，金总也不会在意。果然，金总用手指着洪钧和菲比说："你和刘小姐，状元公和赛……"说到半截突然打住了，哈哈笑了笑，摆着手说："不说不说了，再说就是胡说八道了。"

菲比还愣着，洪钧用手指轻轻推了推菲比的腰，让她往前走，菲比压低声音悄悄问洪钧："'赛'什么？"洪钧什么也没说，笑着往前走，走到韩湘面前时，他主动伸出手和韩湘握了一下，用眼睛对韩湘说了句："谢谢。"韩湘又是笑着点了点头，洪钧相信他明白了自己的意思。

洪钧脚步轻快地和金总走出会议室，他的心情已经很久没这么好过了。十块钱一顿的普通员工餐，只有他知道得来的多不容易，也只有他知道这顿饭有多么大的价值。

第十五章

洪钧一行四个人刚从普发回到维西尔公司，洪钧就忙着打开笔记本电脑，上网处理电子邮件了。他很清楚，这天上午在普发取得的关键性突破，在公司里只有他们四个人关心，也只有他们为之高兴，上午发生的事肯定很快也会传到ICE、科曼和其他参与投标的公司的耳朵里，但是在杰森和他的那些直接下属的眼睛里，这些都不算什么，他们在意的是洪钧今天似乎还没有开始工作，因为他还没有回复电子邮件。

洪钧看着屏幕上那一长串未读邮件，刚才的好心情就打了个五折，硬着头皮像愚公移山一样，搬着眼前这座Email大山。忽然他又有了那种感觉，他一定有一件很重要的事情要办，却又怎么也想不起来，他只好强迫自己不要再想了，估计等一下就会不经意地被什么东西提示出来。

有人急促地敲了两下门框，洪钧嘴里说着“请进”，一抬头看见是菲比。菲比的脸还是红扑扑的，洪钧印象中菲比从上午到现在好像都是这样像个熟透的苹果，是不是发烧了？洪钧又想，也可能是办公室的暖气开得太大，他瞥了一眼墙上的空调控制盘，正常呀，洪钧觉得奇怪，看来皮肤白嫩也有缺点，对脸红有放大作用。

菲比轻轻关上门，手里拿着一张纸，呼吸好像有些急促，胸脯一起一伏的，她大大的眼睛亮亮的，好像和红红的脸蛋一起放着光，洪钧不好意思再盯着看了，又转向电脑屏幕，问了一句：“有事吗？”

菲比没有像平常那样在洪钧对面的椅子上坐下，而是绕过桌子，挨着洪钧身边站着，把那张纸摊在洪钧面前的笔记本键盘上，菲比的声音有些不自然，好像急着马上说完一样，她说：“李龙伟和我商量的软件配置，给普发选的模块和用户数都列出来了，技术上没有问题，你看价格上、商务上还需要怎么处理。”

洪钧正觉得有些不对劲，但一看是最终的软件清单，也就不再多想，而是坐直了身子，仔细地一行行看着。

突然，菲比俯下身子，把头凑到洪钧旁边，飞快地在洪钧的右边脸颊上亲了一口，然后就像被弹开了一样，整个人又同样飞快地闪到了一边。

正在专心看着清单的洪钧，对这突然的一下“攻击”毫无准备，整个身

体像被电击了一样，也一下子弹了起来，又重重地落在椅子上，惊魂未定地瞪大眼睛看着菲比。

菲比已经绕回到桌子前面，坐了下来，恢复了平静，像什么事也没发生一样，微笑着望着洪钧。

洪钧有些气恼，却又不便发作，等自己的呼吸变得平稳了，才指着菲比，一下子笑了出来，说："你怎么回事啊？我告你性骚扰啊。"

菲比被洪钧逗得大笑了起来，又马上夸张地捂住了嘴，不让声音发出来，但是手没有捂住的大眼睛已经笑得眯成了缝。等她笑得差不多了，菲比才说："切，我就骚扰你啦，你去告呀。"

洪钧已经恢复了常态，拿自己解嘲："咳，看我现在混的，全都反过来了，阴盛阳衰啊。"

菲比又笑了起来，说："你去告呀，我还是蓄谋已久的呢。"

洪钧拿起那张软件清单说："你跑来学荆轲刺秦王呐？拿来这张纸让我看，趁我不注意就行刺？"

菲比瞪大眼睛，连连点头说："对呀，学得不错吧？而且，他没成功，我成功了，嘻嘻。"

洪钧开始严肃起来，板着脸说："这可是在办公室，是在上班时间，有你这样的吗？"

菲比一听，也收住了笑容，调整了一下姿势，一本正经地说："别忘了，是你自己说的，做sales的没有下班的时候，所以上班下班一个样。"

洪钧一时没想出来怎么回答，下意识地抬起手，用手指擦着右脸刚才被菲比亲到的位置。菲比笑了，晃着脑袋说："不用擦，什么也没有。吃完午饭我特意没补口红。"

洪钧被她弄得又好气又好笑，看来她的确是蓄谋已久的。洪钧只好说："第一，谅你年幼无知，又是初犯，我就不再追究了；第二，你刚才的动作，在咱们同志之间，同一个战壕里的战友，也没什么不可以的，但不能代表别的意思啊。"

菲比根本不在乎洪钧怎么说，立刻嗤之以鼻地接了一句："切，看你一副道貌岸然的样子。我刚才那只是先给你一个下马威，我现在明确

地通知你，你今天晚上要请我一起吃饭，我们应该好好谈谈。”

洪钧眼睛一亮，立刻记起来了他刚才一直在想的那件重要的事是什么，他忙从搭在椅子靠背上的西装的兜里掏出上午收来的一堆名片，一边在里面翻着，一边对菲比说：“我真得谢谢你，你可真提醒我了，我晚上必须请人吃饭，但不能是你喽。”

菲比一听，气不打一处来，眼睛瞪了起来，说：“你这不是故意欺负人吗？”又立刻平静了，问：“你要请谁呀？我能问一下吗？”

洪钧向菲比解释：“韩湘，金总的助理呀，吃饭的时候你们不是也打了招呼了吗？今天上午的两个意外收获，一个是请到了金总来听咱们的seminar，另一个是发现了项目负责人的理想人选，就是韩湘。”

菲比只好说：“是他呀，你要鼓动他来做项目负责人吗？他好像是对你印象挺好的，老冲你笑。那好吧，你直接约他吗？还是我来替你约？”

洪钧已经找到韩湘的名片，嘴上说着：“这可得我自己来打，不敢劳您的大驾。”他拿起电话，发现菲比还一动不动地坐在椅子上，没有要出去的意思，就冲着门努了努嘴。

菲比歪着脖子看着房顶，说：“我不走，你给韩湘打电话我怎么不可以听呀？我倒要看看你们是怎么约的。”

洪钧拿菲比没办法，摇了摇头，拨通了韩湘的手机，说：“喂，你好，我是洪钧，维西尔公司的。”

韩湘在电话里说：“哦，洪总啊，你好你好。”

洪钧说：“韩助理，我心里清楚，是你向金总提议大家一起吃午饭的吧？我要谢谢你呀。”

韩湘回答：“哎，不必客气，金总不是说了吗？地主之谊嘛。你们今天讲得很好啊，以后我要找机会多向你讨教啊。”

洪钧一听韩湘这么说，心里更有数了，看来他没看错人，韩湘不仅是个值得一交的人，而且韩湘也正有与他进一步结交的愿望。

洪钧立刻就势来了个顺杆儿爬，说：“好啊，选日不如撞日，既然说到这儿了，咱们就今天吧，晚上一起吃个饭？”

韩湘好像有些为难，想了想还是说：“哎呀，今天还真不巧。”

洪钧便问：“怎么？晚上有安排了？”刚说完，却看见对面的菲比得意地笑了，洪钧瞪了她一眼。

韩湘说：“是这样，晚上金总有个应酬，我得陪一下，只是意思意思，对方也不是什么重要人物，和金总也不太熟。”

洪钧一听，又来了精神，忙问：“那你那边大概几点能结束？”他抬眼看了下菲比，这回轮到菲比瞪了他一眼。

韩湘说：“不会晚过九点吧，金总不喜欢这种应酬的，他总说，还不如回家翻翻书看呢。”

洪钧立刻说：“那这样吧，晚上九点，咱们约个茶馆吧，你要是喜欢咖啡馆也行。估计你们就是在普发附近吃晚饭吧？那就在你们附近定个地方。”

韩湘说：“好的，我们普发大楼出来往东，十字路口再往南，有个咖啡馆，就那儿吧，九点，不见不散。”

洪钧一边重复着韩湘说的路线和位置，一边记在了桌上的便签上，然后，对着电话也说了句不见不散，就放下了电话。

洪钧满意地长舒了一口气，像是自言自语地说：“哈哈，安排妥当，随心所愿。”抬起头，却意外地发现菲比正咬着嘴唇，眼圈红了，洪钧立刻不知所措，刚想说些什么，菲比已经站起来，说了句：“那你忙吧，我没事了。”就拉开门走了出去。

洪钧摇了摇头，他心想，他这么花费心思的普发项目，不正是她菲比的项目吗？菲比怎么一点儿都不领情？算了，不想了，还没把这些Email收拾完呢。

洪钧正埋头于左推右挡地处理着电子邮件，又有人敲门了，这次进来的是李龙伟。洪钧本以为他是因为当天上午的介绍会效果很好，兴奋不已再次来庆贺一下的，没想到李龙伟脸色凝重，一丝笑容都没有，洪钧心里一沉，刚才被败兴的电子邮件折腾得硕果仅存的一些好心情，这下全都无影无踪了。

洪钧看着李龙伟关上门，坐下来，没有首先说话，而是用眼光问询着李龙伟。李龙伟先叹了口气，过了一会儿才说：“Lucy又犯病了，她刚才来电话，让我去上海给一个客户介绍产品。”

洪钧“嗯”了一声，他已经猜到了会是类似的事情。洪钧在外企做了这么多年，已经养成了遇事先了解清楚，慢下结论的习惯，尤其不会怒而兴师，不给自己留退路。他问李龙伟：“上海的项目大致是个什么情况？要你去做什么？”

李龙伟烦躁地说：“既不是大项目，也不是眼前的项目，我都怀疑压根儿就不是个项目。IBM给这家客户做了个方案，里面推荐了咱们的软件，IBM要给客户做个seminar，拉咱们也派个人去，把几个模块介绍一下，就这么个烂差事。你说，这个Lucy有没有一点基本的sense呀？”

洪钧没有马上反应，而是接着问：“咱们上海的sales里，有谁负责这个项目的吗？”

李龙伟回答：“我问Lucy了，谁是这个项目的sales，我好多了解些情况，她说她也不清楚。我刚才给上海的Roger打了电话，他说他下面的sales里没人跟过这个项目。你说这叫什么事？”

洪钧快达到他的克制力的极限了，他深吸了一口气再吐出来，又问了一句：“你提醒Lucy你现在忙普发的标书都已经忙不过来了吗？”

李龙伟也快火了，说：“我说啦，还剩六天，还有好多章节得赶出来呢。她说没关系，算上往返只需要两天就够了，不会影响。她是真不懂还是假不懂呀？咱们都快按小时倒计时了，一下子去掉两天，这不是釜底抽薪吗？”

洪钧其实一直就是在考虑这个问题：露西到底是真不懂还是假不懂，她这么做究竟是无意中来添乱，还是在蓄意拆台。如果露西是无意之举，说明她的确分不清业务的轻重缓急，根本没有商业头脑，愚蠢之极；如果露西是有意为之，她也太嚣张了，连个更加合理一些的借口都懒得找，难道是有恃无恐？洪钧打定主意，暂且把露西看成那么笨，而不把她看成那么坏。

洪钧笑着对李龙伟说：“Lucy估计是忙晕了，谁都向她要人要支持，也难为她了。不要紧，我和她讲一下就没事了，她可以找Roger，Roger派个sales去最合适，sales应该可以做这种产品介绍的，还能趁机摸摸客户的情况。如果担心IBM现在不想让咱们的sales介入，Lucy可以亲自去讲，还显得维西尔对IBM的项目有多重视呢，经理都亲自上阵了。”

李龙伟撇了下嘴，说：“Lucy去讲？你也太高看她了。她能做的事，

连Mary都能做，我们能做的事，她一件都不能做。”

洪钧非常惊讶，他相信李龙伟的话并不夸张，那这个露西对公司有什么价值可言呢？洪钧立刻又想到更深的一层：露西应该也清楚这一点，所以她一定有危机感，这个岁数的女人本来就有危机感，加倍的危机感会让露西处处戒备，她可能敏感而好斗，洪钧告诫自己要小心了。

洪钧不露声色，轻描淡写地说："不管这些了，你接着全力忙普发的标书，我来和Lucy谈。如果她再催你，你就说是我坚决不批准你的出差申请。哦，对了，你不要再和她谈这件事了，由我一个人来和她沟通好一些。"

李龙伟点了点头，出去了。洪钧在想什么时候给露西打电话说这件事，露西刚和李龙伟通过电话，自己就一个电话追过去谈，显得自己太急了，而且露西会觉得李龙伟和自己的沟通太密切。洪钧决定明天早上再给露西打电话，可能一夜之间露西会自己改变主意，没准儿IBM和客户的活动都会突然延期甚至取消了呢？洪钧的经历告诉他，有些问题发生了，不要太急于采取行动，世事难料，有些问题来得快去得也快，有时候问题会自行解决掉的。

傍晚的时候，起风了。十八层本来并不算高，可是洪钧的小办公室位于写字楼的一个拐角位置，又面向西北，正好成了风口，大风夹带着沙尘拍打在楼外的墙面上，撞击到窗户上，鬼哭狼嚎一般地呼啸着。

洪钧差不多忙完了，觉得饿了，普发集团的那顿十块钱的工作餐，的确是精神作用大于物质效果。洪钧站起身，刚要出去解决自己的肚子问题，菲比正好拎着一个塑料袋把他堵了回来。

菲比把塑料袋放到桌子上，从里面往外掏着，嘴里说着："麦香鱼两个，苹果派一个，小心烫嘴，香草味的奶昔一大杯，就这些。现在有疯牛病，就没给你买巨无霸；现在有口蹄疫，就没给你买猪柳蛋；现在还有禽流感，就也没给你买麦香鸡；油炸食品会让你变得更加痴呆，就也没给你买薯条。所以，就这些，凑合吃吧。"

洪钧听着菲比唠叨着，知道她又已经把下午的不开心抛到脑后了，心想，看来菲比也是属于那种可以自己解决自己的问题。洪钧笑着说："行了，别摆摊儿了，我自己来吧。哎，龙伟他们吃了吗？"

菲比一边把已经空了的塑料袋捋了一下，打了一个结，扔到废纸篓里，一边说："龙伟和肖彬出去吃了，说是去涮羊肉，回来还得挑灯

夜战呢，要先补一补。”

洪钧把包着汉堡包的纸打开，两只手捏住汉堡，张开嘴正要去咬，又忽然想起了什么，停住了问：“哎，对了，你吃了吗？”

菲比一听，先是双手合十，作了个揖，又用手在胸前划了个十字，憋着笑说：“谢谢菩萨和玛丽亚，亏你还知道关心我一下，我太感动了。我才不吃这些垃圾食品呢，我呀，就吃了一瓶酸奶，嘻嘻，我减肥呢。”

洪钧就不再客气，他真饿了，咬了一大口汉堡包，嘴里嚼着，咕哝着说：“别介，你减什么肥呀，小孩子正是长身体的时候，再说，你也得有的可减呀。”

菲比仰头冲着天花板，说：“切，我乐意。谁让我面子不够，不配和你共进晚餐呢，就只能自己打发自己了。”

洪钧随口又问了一句：“那你晚上怎么安排？”

菲比立刻看着洪钧，兴奋地说：“咦，太阳从东面掉下去啦？要不，等你和韩湘谈完，你请我吃饭？”

洪钧摇着头说：“我就是随便问问，我和韩湘不定谈到什么时候呢。这样吧，等咱们把普发的合同赢下来，我请你吃饭。”

菲比的神情又黯淡了下来，她站起身，说：“你吃吧，我走了。”

洪钧在她背后喊了一句：“早点儿回家吧，别陪他们加班了。”菲比没有任何反应，头也不回地出去了。

风越刮越大，洪钧下了出租车，迎面一股凉风就呛进了他嘴里，他忙闭紧嘴，眯起眼睛，把风衣的领子竖起来，一只手压着被风吹起来的下摆，钻进了咖啡馆。

洪钧低着头扎进来，还没站住，就已经撞上了一个人的后背，洪钧连忙说了声对不起，抬起头，正好那个人也转过身来，原来正是韩湘，两个人都笑了起来，握了手，又同时说了句：“刚到？”就又笑了。

他们挑了个靠窗的位置坐了下来，洪钧要了杯咖啡，韩湘要了一杯立顿红茶。韩湘先开了口：“洪总，你今天让我开了眼了，我非常佩服你。”

洪钧笑着说：“我看咱们还是先把称呼改改，以后你我之间，你不要叫我洪总，我也不叫你韩助理。咱俩岁数差不多，老啊小啊地叫好像也别扭，咱们的名字又都是单字，要不这样，干脆连名带姓直接叫吧？”

韩湘就说：“好呀，就这么办吧。”

洪钧好奇地问：“你这个名字有意思，和八仙里面的韩湘子有什么关系吗？”

韩湘说：“那是因为我父母都是湖南人，我是生在北京的，估计他们给我起名字的时候正好想他们老家了，就给起了这么个名字。”

洪钧笑了，他就是要自然而然地尽快多了解一些韩湘的情况，又接着问：“那你就一直都在北京？大学也是在北京念的？”

韩湘说：“是啊，所以我也是一口北京腔儿啊。大学里学的是经管，在机关呀、企业里都干过几年，来普发不到三年，一直给金总当助理，瞎混呗。”

洪钧忙接了一句：“你这还叫瞎混？那我就得算是鬼混，净和鬼子瞎混了。”

韩湘也笑了起来，洪钧接着说：“我觉得你在普发前景挺不错啊，金总对你挺器重的。”

韩湘也很实在，并没有客套，说：“金总对我还行，可我也不能老当这个助理呀，也在看有没有机会。我刚才说佩服你，你知道我最佩服你什么吗？”

洪钧不好说什么，只能微笑着等着，韩湘接着说：“我就是最佩服你发现机会和抓住机会的能力。在普发这种大企业里面，有的时候机会就是转瞬即逝，要真想抓住机会不是件容易的事呀。哎，我就是好奇啊，你今天早上在走廊里跑过来对金总说的那些话，是事先就准备好的，还是看到金总临时想出来的？”

洪钧便客气地说：“咳，也不用事先准备，都是些大实话嘛。也是被逼出来的，因为我太想请金总也来听听了。”

韩湘说：“真的非常精彩。我后来还想过，你如果说些别的什么话，是不是也能把金总请动了，可想来想去想不出来。只有像你那样说，金总才会去，而且只要你那么一说，金总就会去。太精彩了，我就像

看了场电影。金总对你的印象也很好啊。”

洪钧说：“金总肯定清楚，那只是些小聪明。像他那种地位的人，做重大决定的时候，是不会根据自己的印象来定的。”

韩湘喝了口红茶，说：“那倒是，不过你后来在会上讲的那些就更精彩了。实话告诉你啊，我后来看了看金总的记事本，你讲的那九条他一字不落全记下来了，还写了好多话，他就是去市里开会，本子上也很少记这么多东西的。”

洪钧在想办法把话题绕到韩湘身上去，他不是来听韩湘夸自己的，便说：“说到这儿，我倒想问问你，金总对这个项目这么重视，你对这个项目怎么看？”

韩湘沉吟了一下，试探着说：“嗯，我对这个项目还真接触得不多，他们下面为立项报上来的材料，我给金总看之前倒是都翻过，可是看得不细。总经理会上讨论这个项目的时候我也都在，就是竖着耳朵听了听，没太上心，都是柳副总主要发言，金总也主要是以听为主。”

洪钧听到这儿，心里直打鼓，看来俞威做柳副总的工作算是看准人了。洪钧在ICE的时候就和小谭拜访过柳副总，估计俞威一到ICE就从小谭手里把和柳副总的关系接了过去，并且迅速拉近，而柳副总在项目上的作用的确是举足轻重啊。

洪钧更加觉得形式紧迫，时间不等人，真想马上和韩湘彻底挑明，但他还是克制住了，这时候更急不得，只能因势利导、循循善诱了。洪钧用小勺搅动着杯子里的咖啡，像是不经意地问：“你觉得在普发，对于你下一步来说，什么样的机会是好机会？”

韩湘天天在考虑的其实就是这个问题，这也是他现在最愿意和洪钧讨论的话题。虽然韩湘今天才认识洪钧，但他觉得好像和洪钧已经很亲近，他佩服洪钧的能力，也相信洪钧的为人。另外，他和洪钧没有任何利益瓜葛，他可以把洪钧当作普发的一名局外人，敞开来讨论。

韩湘略加思索，对洪钧说：“我这个助理，可不是一般所说的秘书，说句大言不惭的话，我已经是普发的核心管理层最年轻的成员。但是，大多数人又只把我看作是金总的个人助理，我也始终处于金总的影子里面，没有独当一面地负责过任何业务。所以，我的位置看似很得意，前途无量，实际又很危险，因为完全依托在金总一个人身上，好像是靠着一棵大树，其实我自己一点儿根基都没有。金总早晚要退休，所以我不进则退，如果不能尽早利用金总的影响，把一块具体的

业务抓在自己手里，掌握一个有实权的位子，等金总一退休，我充其量就是现在的孙主任那个样子，从金总的助理沦落为给整个管理层打杂的。我不是说想找机会向你讨教吗？其实我就是想让你帮我出出主意，看看下一步的方向到底在哪儿。”

洪钧全神贯注地听着，听到这儿笑着插了一句：“什么讨教啊，随便聊嘛。对了，你有没有探过金总的意思？金总对你不错，估计他也会有所考虑，有所安排。”

韩湘说：“你肯定也觉出来了，金总人很不错，所以我赶上给金总当助理是我的运气，其实，你今天赶上金总也是你的运气，如果碰上我见过的另外一些企业的老总，那帮没素质的家伙，真能把你晾在那儿。但是，我是这么想的，还是应该自己努力争取一下，而不是等着金总临走的时候安排。他们那辈儿人和咱们不一样，追求的东西也不一样，他觉得安排得挺好，可能我觉得并不好，所以，我可以请他帮我，但方向我要自己定，而不会请他替我安排。”

洪钧微笑着，目光直直地盯着韩湘，把韩湘都弄得有些不自然。洪钧现在已经非常欣赏韩湘了，他觉得韩湘很直率，而且韩湘有一种自强不息的进取心，大概人天生都会喜欢和自己相似的人，洪钧已经把韩湘当作自己的知心朋友了。起初，洪钧想的是如何打着帮助韩湘的旗号，使韩湘帮助自己赢得普发项目，现在已经发生了变化，他在考虑如何与韩湘一起做好普发项目，来真正地帮到韩湘。

自己要了解的已经差不多都了解到了，让韩湘表达的他也已经表达得再清楚不过了，洪钧觉得时机已经成熟，便说：“韩湘，我听你说了这些，作为局外人，有个不太成熟的想法，你不妨听听。你有没有想过，普发现在正在搞的软件项目，会不会就是摆在你面前的一个机会呢？”

韩湘把茶杯挪到一边，坐直了身子，往前凑了凑，很有兴趣地说：“你说说看，我很想听听你的看法。”

洪钧接着说：“你刚才说得很对，要想在一个地方有所发展，必须抓住一块业务，这块业务要么是企业现有的核心业务，要么是企业未来的新兴业务。想把现有的核心业务抓到手里，难度很大。首先，核心业务已经掌握在别人手里，周副总掌握着市场和营销，柳副总掌握着人、财、物，生产和经营更是金总亲自参与，你很难争过来，而且，和你一样雄心勃勃的人恐怕大有人在，都盯着这些实权，另外，就算金总对你再器重，也不会贸然把你送上这么关键的岗位，他不放心。所以，你现在的策略应该是，首先寻找机会，来全面、深入地介入普

发集团的核心业务，树立你新生代的代表人物的地位，同时积极寻找普发集团的新兴业务方向，并争取负责新兴业务，普发在转型，现在的新兴业务就是今后的核心业务，谁最早在普发拓展新业务，谁就有可能在今后的普发中成为核心。”

韩湘认真地听着，听得眼睛都开始放光了，他见洪钧停住了，忙追问：“你接着说，说说这个软件项目。”

洪钧又喝了口咖啡，笑了笑说：“你可一定不要把它看作只是买套软件，装到电脑上就完了，这是普发转型的很重要的一步。普发的人、财、物、产、供、销，所有业务都要涉及到，没有用过软件的部门，这次就要用软件管起来；已经用了的，要统一移植到这次新买的软件上来。你可以在这个过程中，真正深入地了解普发所有的业务，让各个业务部门的人也都真正地了解你。未来的普发，主要的经营和管理流程都是依托在这套软件系统之上的，可以说，谁掌握了这套软件系统，谁就掌握了普发。而且，这次的软件项目，体现了最先进的管理理念，包含了最高的科技含量，规模最大，难度和复杂性也最高，普发这些年搞的项目里没有可以和它相提并论的，你就成了新普发的代表人物。我还相信，普发的新兴业务，一定比老业务更容易利用这套软件，而你也可以顺理成章地参与新兴业务，进而成为新兴业务的负责人。”

韩湘琢磨着洪钧的每句话，眉头皱了起来，问洪钧：“这样一步步走下去，的确很好，可这第一步怎么走呢？我能弄好这个软件项目吗？”

洪钧听韩湘这么问，心里暗暗松了口气，他刚才的一番苦口婆心，已经让韩湘动了心，韩湘现在关心的已经是“怎么去做”，而不是“要不要做”了。洪钧一鼓作气，说：“依我看，普发的项目，就缺一个强有力的负责人，而你，正是最佳人选，简直是非你莫属。首先，这个负责人要有足够的权威，才可以在项目中调动所需要的资源，在关键时刻可以拍板，而你凭现在的地位、你和金总的密切关系，完全可以挟天子以令诸侯；其次，这次的项目涉及所有部门，牵涉各方利益，由直接负责某个部门的人来做负责人，都很难协调各种矛盾，所以虽然柳副总很积极，但因为他直接管着财务等部门，销售、总工办都可能怀疑他的公正。而你恰恰不隶属于任何业务部门，大家都会相信你可以一碗水端平；另外，你本身就是学经管的，负责企业管理软件的项目，也是名正言顺，你又最年轻，学习能力强。所以，你想想看，在普发那么多人里面，你能找出比你更合适的人来吗？”

韩湘已经被洪钧的这一席话弄得热血沸腾了，心里有股强烈的时不我

待、舍我其谁的豪情在冲撞着，他激动地向洪钧伸出手来，两人的手在桌子上方握在一起。韩湘说：“你的意思我全听懂了，我觉得句句在理。这次的软件项目就是个契机，我完全应该抓住这个契机，直接介入到普发的全面业务中，而且可以独当一面，用项目的成功来证明我自己，同时为掌握普发的新兴业务占据一个有利位置。我明天就去和金总谈，向他主动请战。金总给这个项目负责人起了个名字，叫项目总指挥，他们以前搞工程会战的时候弄的毛病，老像打仗似的，你们外企就喜欢叫什么总监，我请他派我来做这个位置。”

洪钧微笑着，以为韩湘的话说完了，刚想把手收回来，没想到韩湘又紧紧地握着他的手说：“以后，我一定会经常向你讨教，你可必须帮我把这个项目搞成功啊。”

洪钧就以退为进地说：“那是肯定的，即使你们选了其他公司的软件，作为朋友，我也会尽力给你出出主意，毕竟经历过不少项目了。”

韩湘摇了摇头说：“你上午讲的那九条里，不就是一再强调人的因素比软件重要吗？我是在选合作伙伴，而不是在选软件，我相信你是我最好的合作伙伴。”

这次，洪钧没有急于把手收回来，而是把左手也抬了上来，放在两人一直握着的右手上，用力按了按。

洪钧和韩湘走出咖啡馆的时候，已经快十一点了，风一点没有变小的意思，呼呼地刮着。洪钧在咖啡馆外面的小街上拦了一辆出租车，把韩湘先送上了车，他一只手裹紧衣领，一只手在风中挥了挥。等车走远了，洪钧转过身，一边努力背对着风，一边向小街的两头张望寻找着空车。

忽然，他的目光定住了，就在他的正对面，小街的另一侧，两棵细长的已经被风刮弯了的小树中间，立着一个同样细长的身影，迎着风倔强地笔直站着。洪钧不相信自己的眼睛，又眯起眼睛仔细看，那人一动不动，洪钧看不清那人的脸，但觉得那人一直在死死地盯着自己。终于，洪钧看清了那人被风吹起的风衣的颜色，是紫红色，洪钧确信了自己第一眼的感觉，是菲比！

洪钧立刻向街对面跑过去，大风把他吹得差一点刹不住脚步，他几乎要撞到菲比才停了下来，现在鼻尖对着鼻尖，洪钧终于看清了菲比的脸。菲比满脸通红，洪钧想起来这一整天她的脸色都是这样红红的，他顾不上去想她之前的脸红是因为什么，他很清楚她现在的脸红是被

风吹的、被冻的。

洪钧马上拉着菲比的胳膊转了个半圈，这样菲比就可以背对着风，而洪钧变成迎风站着了。菲比的眼睛终于可以完全睁开，一眨不眨地看着洪钧，笑了。

洪钧脑子里在想她是怎么找到这里的，他想起来下午和韩湘约定这家咖啡馆的时候菲比就在旁边听着。洪钧吃力地把嘴张开一道缝，问菲比：“什么时候来的？”

菲比说：“不到十点就到了，谁想到你们真聊这么久。”

洪钧吃力地说：“怎么不进去？给我发短信也可以啊。”

菲比说：“怕影响你嘛。”

洪钧大声问：“怎么了？有什么急事吗？”

菲比刚一见到洪钧就变得亮亮的眼睛此刻又黯淡了下来，她过了一会儿才说：“没事，想见你，想让你请我吃饭。”

洪钧哭笑不得，本想从鼻子里往外“哼”一声，结果被风呛了回去。他有些不耐烦地说：“为什么非得今天啊？这么大风，改天不行吗？”

菲比咬着嘴唇，一个字也不说，只是轻轻摇了下头。

洪钧又问：“别说是你生日啊，那也太俗了。”见菲比又摇了摇头，他又咧着嘴笑着补了一句：“今天是一二九，你要纪念学生运动吗？”

菲比没有笑，又摇了下头。

洪钧伸出手，拉着菲比的胳膊说：“走吧，打车送你回家，有话上车说，风太大了。”

菲比没有动，洪钧又拽了一下，还是没有拽动，菲比死死钉在地上。洪钧看着菲比的脸，刚要大声喊出来，却一下子呆住了，借着被风吹得摇摇晃晃的路灯的微光，洪钧看见菲比的眼睛里两串大大的泪珠无声地淌了下来。

洪钧懵了，他在脑子里对自己说：“完了”。洪钧最见不得女孩子在他面前流泪了，这是他的软肋，这是他的命门，菲比的眼泪一瞬间就把洪钧俘虏了。

洪钧的心一下子软了下来，他觉得面前的菲比是那么凄美，对他是那么真情。洪钧双手扶住菲比的肩头说：“算啦，我算是死在你手里了。走吧，反正我刚才咖啡喝多了，一点儿也不困，干脆我陪你吃饭，陪你聊天，陪你一晚上。”

菲比笑了，眼泪却没有止住，仍然刷刷地流着。

洪钧也笑了，说：“我手脏，你自己找东西把眼泪擦了，被风一吹皮肤该坏了。”

菲比使劲点了点头，把手伸进手包里掏着。洪钧侧过身和菲比并排站着，把手搭在菲比的肩头，搂着菲比，说了句：“走吧。”

菲比和洪钧沿着小街向前面的十字路口走去，没走几步，菲比就把头歪过来，靠在了洪钧的肩膀上，洪钧的脖子有些僵硬，又过了一会儿，才放松下来，慢慢地把头也歪过来，和菲比的脑袋挨在了一起。

第十六章

刮了一夜的风在第二天早晨停了，多日的阴霾被大风吹得无影无踪，压在北京城上的灰蒙蒙的盖子终于不见了。洪钧几乎一夜没睡，筋疲力尽地进了办公室，抬起干涩的眼睛看了一眼窗外，不禁叫出声来，哇，真是难得一见的景色。天空蓝蓝的没有一丝杂质，视野开阔极了，办公室位于西北角的位置现在也有了优势，可以一直清晰地看到西面和北面的群山，洪钧甚至觉得自己看见了香山上的索道缆车，又一想，怎么可能呢？洪钧独自笑了笑，觉得心情非常舒畅。

他坐到椅子上，打开笔记本电脑，开始每天早上的例行功课，处理信箱里的电子邮件。很快，他的一番好心情就被一封电子邮件彻底破坏了。洪钧紧皱着眉头，努力压着胸中的火气，把这份电子邮件打印了出来，走到外面给自己倒了一杯水，然后扫视了一下外面的几张办公桌，又走到前台，问玛丽：“菲比还没到吗？”

玛丽立刻站起来，摇着头说：“还没到，也没打电话来，可能还在路上，应该快到了吧。”她看着洪钧铁青的脸，声音越来越小，最后都小得快听不见了。

洪钧看她这样，也没心情向她解释，而是硬硬地说了句：“等她来了，让她马上来见我。”说完就转身回去了，玛丽吓得呆呆地站了一会儿才又坐下。

洪钧回到办公室，强迫自己坐下来，但再也没有心思看电子邮件或做其他的事，就干脆双手抱在脑后，在椅子上仰着，眼睛直直地盯着门口，等着菲比的出现。

过了一阵，洪钧觉得快熬不住了，正要让玛丽打菲比的手机，他听见外面响起了急促的脚步声，脚步声停了一下，估计是玛丽叫住菲比说了什么，脚步声又响起来，直奔洪钧的办公室，很快，菲比出现在了门口。

菲比的脸色红润，亮亮地闪着光泽，一双大眼睛也亮亮的，看着洪钧，脸上露出的是昨晚在咖啡馆外终于见到洪钧时的那种微笑，甜蜜而满足。慢慢地，她的微笑僵住了，眼神也暗了下来，眉头也皱紧了，菲比看清了洪钧正像个凶神一样地瞪着自己，明白了他不是在开玩笑，菲比害怕了，她从来没有见过洪钧的这副样子。

菲比蹑手蹑脚地走近洪钧桌子对面的椅子，一只手摸到椅子靠背，慢

慢地刚要坐上去，洪钧阴沉地说了一句："你干的好事！"菲比的重心刚放到椅子上，被洪钧这句闷雷一样的话吓了一大跳，差点摔在椅子上，她马上撑着椅子站直了，把滑到眼前的头发又捋到了耳朵后面，脸色苍白地望着洪钧。

要在平时，洪钧肯定被菲比的样子逗乐了，他的心也早就会软了下来，但洪钧强制自己继续扳着脸，冷冷地瞪着菲比。过了一会儿，洪钧抓起刚打印出来的电子邮件扔给菲比，说："你自己看看！"

菲比忙接过那张纸看起来，觉得已经看完了就抬起头来，洪钧又恶狠狠地说："背面还有！这种垃圾，不配浪费我两张纸！"

菲比忙把纸翻过来，又继续看完，然后抬起头，气呼呼地说："这个Lucy怎么像条疯狗一样呀？她也太……"

洪钧毫不客气地打断菲比的话，说："你少说别人。我先问你，谁是你的经理？"

菲比怯生生地没敢回话，只是把手抬到胸前，悄悄地把食指伸出来向洪钧指了一下就又缩了回去。

洪钧被菲比的举动弄得心里暗笑，但脸上没有丝毫缓和，继续质问："我再问你，你英语怎么样？"

菲比有点被搞糊涂了，不知道洪钧是什么意思，只好说："凑合吧，不太好，也就够用吧。"

洪钧被菲比的话弄得火气又上来了，他大声问："够用？够怎么用？你能用英语打官司吗？你能用英语吵架、骂人吗？"

菲比更糊涂了，愣愣地摇了摇头。洪钧一下子爆发了出来，他指着菲比手上的纸，几乎是吼着说："那我问你，Lucy让李龙伟去上海出差的事，轮得到你直接找Lucy说吗？你凭什么用E-mail和Lucy打仗，和她打这种笔墨官司？"

菲比明白过来了，满脸委屈，又急又气地说："我哪里和她打仗啦？我听李龙伟一说我当然着急啦，普发写标书这么紧张，哪还能去出差？"

洪钧听到菲比还在辩解，更生气了，说："轮得到你和她讲吗？李龙伟当时就告诉我了，我和Lucy讲一下就能解决的。"

菲比更委屈了，噘着嘴说：“我怎么知道嘛？昨天晚上我听李龙伟一说就急了，你又在和韩湘谈事呢，我就赶忙给Lucy写了封E-mail。”

洪钧也不由得生李龙伟的气，自己已经告诉他不用管了，自己会负责和露西沟通，这个李龙伟还和菲比唠叨什么呢？看来李龙伟对露西非常不满，总要找人倾诉，可偏偏找的是菲比。

洪钧拿起桌上的电话机，在空中挥舞了两下，又拿出手机，对菲比比划着，说：“公司给每个人的桌上配的电话是干什么用的？公司每个月给你报销手机话费又是为了什么？嗯，为什么不打电话，为什么偏偏要用你词不达意、狗屁不通的英语来写这种白纸黑字的东西？”

洪钧话一出口也有些后悔了，他不该说什么“狗屁不通”的。他看着菲比的脸变红了，眼圈也红了起来，就赶紧缓和了一些，说：“英语不是你的母语，是外语，你写出来的并不一定是你要表达的意思。同样，英语也不是Lucy的母语，对她也是外语，她理解的就更不一定是你要表达的意思。E-mail本身就不是一种很好的沟通方式，不像电话，你说了第一句，就可以根据对方的反应来决定如何说第二句，但是你无法用E-mail来和对方进行实时的交流，你不知道人家看了你的第一段会怎么想，即使你知道了也晚了，因为你的第二段已经写上去发给人家了。所以，E-mail最适合用来做什么？最适合用来下战书，用来发最后通牒。有些美国人把发电子邮件说成是‘throw email’，‘扔电子邮件’，这个‘扔’字非常形象，就像两军对垒，互相往对方的战壕里扔手榴弹。”

菲比嘴里嘟囔着：“我没有对她宣战呀，我就是想请她不要调李龙伟去上海，是Lucy她自己神经过敏，还写了这么一大通莫名其妙的东西。”

洪钧又开始不耐烦了，说：“你怎么还不明白呀？你不要讲你本来是什么意思，你要看看Lucy把你的E-mail理解成了什么意思。你再看看她是什么时间给你回的E-mail？”

菲比看了一眼手上的纸，笑着说：“昨天夜里零点二十五分。那时候咱们正在喝永和豆浆呢。”

洪钧没好气地说：“你少提那个。我敢断定，她昨晚上没干别的，全用来给你回这封E-mail了，你看她写了多少，对你的E-mail逐字逐句地辩解、反驳，她现在肯定正等着你或者我再找上门去和她接着打呢，她还专门copy给了Jason和Roger，要让大家都来主持公道。这种你来我往的笔墨官司，是不是内耗？本来很容易解决的事情，让你一

下子把矛盾挑起来，现在可就难办啦。”

菲比不知所措地说：“谁知道Lucy现在就到了更年期啦。那你说怎么办呀？”

洪钧“哼”了一声说：“怎么办？你惹的麻烦，还不是得我给你擦屁股。”

菲比的脸“腾”地全红了，好像连耳朵和脖子都红了，咬牙切齿地说：“真不文明。”

洪钧也知道忙中出错又说了不该说的话，但也顾不上了，又补上一句：“你记住，以后整个北京办公室的人都要记住，同一个办公室的，不许打内线电话，有话走过去当面说；找上海和广州维西尔的，尽量打电话，除非有文件要用E-mail发，否则尽量少用E-mail；最后，发E-mail的时候，如果直接发给或是copy其他部门的人，包括给他们的经理以及Jason，都必须事先让我过目。”最后，又没好气地说：“没事了。”

菲比站起来，低声说：“那我出去了。哎，今天晚上咱们去哪儿吃饭？”

洪钧挥了挥手，没有说话，菲比噘起嘴，失望地叹了一口气，转身走了，一出洪钧办公室的门，她的表情又恢复了常态。

洪钧正在盘算着怎么收拾现在的局面，暗自念叨着准备在电话里对露西的说辞，桌上的电话响了，洪钧接起来，是杰森的。杰森在电话里又让洪钧吃了一惊，他突然要在明天开经理层会议，洪钧必须跑到上海去。尽管洪钧再三说明仍无济于事，在杰森眼里，十个普发项目也不如他召开的会议重要，可能杰森根本就对洪钧扑在普发项目上不以为然，那是sales该做的事嘛。洪钧想起了杰森用来拒绝参加亚太区会议的理由，可是洪钧没有老婆，不能借口老婆生病而不去，洪钧忽然羡慕有个老婆的好处了。挂上电话，洪钧苦笑了一下，去上海也好，自己不是刚教训过菲比有话最好当面讲吗？现在好了，他可以当面和更年期提前的露西打交道了。

两天后的早晨，洪钧又是疲惫不堪地走进了自己的小办公室，他把自己摔在椅子里，连笔记本电脑都懒得打开，反正头一天晚上刚和杰森等人分手，谅他们一夜之间也搞不出什么新动作。洪钧用手撑着脑袋，养养神，头一天闪电般的上海之行眨眼就过去了，他又坐在了这间小办公室里，这种时空变幻，让他觉得有些糊涂了，究竟昨天是一

场梦，还是现在还在梦里。

往常是打出租车上下班，昨天是把飞机当出租车打着上下班。洪钧坐的是早晨七点多的飞机，一切顺利，可是等他赶到维西尔上海位于南京西路上的办公室的时候，还是比十点钟晚了一些。不过洪钧很快就发现他并没有错过什么有价值的内容，因为杰森还在喋喋不休地大讲他当年在台湾的丰功伟绩，如何把一家公司的销售额在很短的时间里翻了很多倍。

洪钧到现在还想不出来昨天的会议究竟达成了什么成果，杰森等人都是神侃的高手，一直云里雾里的，弄得洪钧这个来自天子脚下的“侃爷”都不好意思开口了。慢慢的，洪钧觉得不对了，他发现自己成了众矢之的。会议的主要话题是讨论明年各个地区的销售任务，洪钧意识到其他人都很默契地要把他放到火堆上去烤，维西尔北京这么弱的团队、这么差的基础，大家都视而不见，非要让洪钧承担全公司销售指标的一半还要多，理由只有一个，维西尔北京现在有你洪钧了嘛。

洪钧没有辩解，他只是静静地听，他心里清楚，亚太区的科克还没有把明年中国区的指标分配到杰森头上，而洪钧关心的并不是维西尔北京在整个维西尔中国公司里承担的比例，而是维西尔北京要承担的销售指标的具体数值。上海的罗杰和广州的比尔一再给洪钧戴高帽，乍一听都是赞许和吹捧，可稍微琢磨一下就会发现里面充斥着冷嘲热讽。

向洪钧发难的领军人物当然是露西，菲比的那封电子邮件已经被特意打印出来放在了每个人的面前。让洪钧稍感意外的是劳拉，自忖和她往日无冤近日无仇啊，结果劳拉也专门准备出来了一份三个办公室在过去两个月里的费用花销对照表，洪钧负责的北京的确比上海和广州的人均费用高了不少。洪钧虽说没想到劳拉也跳了出来，但面对她的攻击心里却很坦然，洪钧没有超出他的权限审批任何一笔费用，至于每笔钱该不该花，该花多少，本来就应该他说了算。

除了洪钧，对所有这些都不表态的还有另一个人，就是杰森。在整个会议中洪钧最留意的就是杰森，杰森对其他人投向洪钧的明枪暗箭一概没有反应，既不支持也不反对。洪钧还发现，不仅是对他洪钧如此，杰森对其他人之间的分歧或争斗也都如此，他从不当着双方的面做裁判。洪钧一直琢磨着杰森的招数，直到他坐在回北京的晚班飞机上才一下子豁然开朗了。杰森就好像是一只手的手掌，而洪钧、罗杰、比尔、露西和劳拉就是那五根手指，手掌最希望看到的就是任意两根手指之间都在争斗，这样每根手指都会竭力依附于手掌以求获得手掌的支持，而手掌则会在私下对每根手指进行一对一的安抚和笼

络，而不会在公开场合表示对某一根手指的好恶。洪钧坐在机舱里旁若无人的笑了起来，难怪“首长”和“手掌”听起来是一模一样的啊。

洪钧正闭着眼睛反思着头一天的上海之行，桌上的手机响了，洪钧拿起来看了眼来电显示，是从国外打来的，便下意识地用英语问候了一句。

手机里传出来的是浓浓的澳洲腔：“你好，我是科克，还好吗？”

洪钧愣了一下，自从在新加坡和科克那次长谈之后，他们之间就再没有过任何单独联系。手机的通话质量不太好，听着科克的澳洲腔就更觉吃力，洪钧刚想请科克打自己桌上的固定电话，又马上改了主意。科克可能是有意不打公司电话的，因为他不想经过前台的玛丽转接，洪钧想到这儿，更觉得科克是个很细心和稳健的人。

洪钧站起身关上了门，然后面带微笑热情地冲着手机说：“科克，我很好，好久没有联系了。”

科克笑着说：“是啊，因为你和我本来就不应该经常联系的嘛，尤其不应该私下里单独联系，否则我们的朋友杰森该不高兴了。呵呵。”

洪钧不好说什么，只得没话找话地问了一句：“你现在在哪里？悉尼还是新加坡？”

科克说：“悉尼。我昨天刚结束了一个很长的旅行，回到家的感觉很不错。我听说你昨天也是出差刚回来，所以给你打电话问候一下。”

洪钧本来是随口一问，对科克的回答并没在意，但科克提到的“听说”二字引起了洪钧的好奇，他会是听谁说的呢？看来科克对洪钧和维西尔中国公司的动向挺了解嘛。洪钧想着，说：“是，我昨天去上海了，杰森召集了一个经理层会议。”

科克笑着说：“那一定是个很有意思的会议吧？”

洪钧也陪着笑了一下，说：“主要是讨论明年的业务计划，比如销售指标。”

科克沉吟了一声，接着说：“说说你的感觉，这是你头一次参加维西尔中国的这种会议吧？”

洪钧谨慎地回答：“是。而且是前天才通知我要开会的，我没有时间准备，所以主要是听，听杰森和其他人说。”

科克又笑了，说："就像你上次在新加坡的时候那样，当了一个听众？"

洪钧对着电话笑了一声，但没再深谈。科克忽然直截了当地说："我给你打电话，就是要对你说，不要把那些放在心上，不要灰心。我会支持你。"

洪钧心里一惊，嘴里已经说了出来："你都知道了？"

科克笑着，轻松地说："凡是我应该知道的，我都知道了。"

洪钧的大脑飞速地转着，他把昨天开会的所有人像走马灯一样地在脑子里过着，会是谁这么快就向科克报告了呢？他首先排除掉了自己和杰森两个人，会议室里当时在场的还有罗杰、比尔、露西和劳拉。那间会议室的隔音的确很不好，但堂堂的科克不会安插个什么小人物在外面偷听的，而且科克这么快就打了电话过来，肯定不是什么人无意中一点一点透露出去的，那要很久才可能传到科克耳朵里。

科克又说了一句："你不用猜测在你们中间还有谁也是我的朋友。你放心，第一，这个人不知道我要和你联系；第二，将来我一定会告诉你这个人是谁，我不会让你觉得不舒服。"

洪钧又吃了一惊，这个科克开始让他暗自钦佩，但是，科克的手段和心计已经让洪钧觉得有些不舒服了。洪钧不能再多想，他得搭腔了，就转了个话题："我现在所有的心思都在普发集团的项目上。"

科克很有兴趣地说："好的，我正想听你说说普发的项目，可以给我多介绍一下吗？"

洪钧心想，还好，看来你科克总算还无法从别人的嘴里打听到普发的项目。洪钧便把普发的情况大致向科克说了说，虽然在普发项目上科克和亚太区都帮不上什么忙，但这种沟通总是很重要的。

科克没有插话，仔细地听完之后说："我相信你的能力，尤其是你的判断。我要对你说的是，不要太急于证明你自己，我们还有时间，另外，不要理睬那些人发出来的噪音。你知道吗？有一种很容易的做法就可以让他们都闭嘴。"

洪钧笑着说："我不知道。"他估计科克又要来个什么澳洲风格的幽默了。

科克很严肃，把一句话清清楚楚地送进了洪钧的耳朵里："当你变成

他们的老板的时候，你会发现他们就全都闭嘴了。”

洪钧挂断手机以后，科克的这句话还在他的脑海里萦绕，挥之不去。实际上，在后来的很多天里，洪钧都常常想起这句话，他在想这是科克对自己的承诺还是诱惑呢？是给自己的压力还是动力呢？他想来想去还是觉得，其实都是一回事。

又过了两天，已经是十二月十四日了，将近一个月没日没夜的辛苦劳作，李龙伟总算带着投标小组在晚上完成了所有投标用的方案书。洪钧已经和杰森在电话里把投标用的价格定了下来，他觉得杰森这个老板也有可取之处，他要什么折扣政策杰森就给他什么折扣政策。

忙活了这段时间的结果，是洪钧找到了三家系统集成公司来代理维西尔在普发项目中投标，一家是范宇宙旗下的公司，但具体会是哪家还不知道，另外两家都是和维西尔以前合作过的，关系都不错，只是他们和普发的关系好像都一般。

洪钧最后一次在电脑上把标书的重点内容检查了一遍，就吩咐菲比可以发给那两家系统集成公司了，但叮嘱她现在还不能发给范宇宙。菲比之前早已把包括授权书等商务文件的正本做好送到那两家去了，洪钧也把该给范宇宙的这些商务文件压着不让她发。菲比用电子邮件把最后的投标方案书和价格清单给那两家发了过去，又打了电话确认收到之后，来向洪钧交差。

洪钧看了看表，快八点了。菲比有些着急，提醒洪钧：“他们每家收到咱们的方案书，都还要花些时间和他们的其他部分整合一下，还要再打印、装订，弄出一式四份的正式标书，明天一早就得去交标书了，再晚的话，范宇宙那边该来不及了。”

洪钧轻松地说：“不用急，反正他们谁都得熬个通宵，再等等。”

菲比还是不放心，问道：“你还等什么呢？咱们该做的都做完了，现在也不会再有任何修改了，给他们也发过去呗？”

洪钧说了句：“我是怕他们修改。”看菲比还愣着，就只好解释说：“我对那两家比较放心，但我对范宇宙不放心，他自己明确讲过他会用三家公司的名义分别投ICE、科曼和咱们的产品，也就是说，他手里就会有这三家的方案书和报价，我没想从他那里打听ICE和科曼的方案和报价，但也得防着他把咱们的东西透露给ICE和科曼。”

菲比说：“你要是这么不放心他们，当初干嘛要让他代理咱们的产品

呢？那胖子多烦人呀，上次来我送他出去，电梯都来了他还拉着我手不放。”菲比说着就用左手使劲擦着右手的手背和手腕，好像范宇宙上次留下的痕迹还在似的。

洪钧听了，心里一阵别扭，觉得像看见自己心爱的东西被别人拿起来又放下了一样，就又在心里重重地向范宇宙的母亲的母亲打了招呼。洪钧接着菲比的话说：“范宇宙有能量，他能在很短时间里和普发的人混得那么熟，咱们找的另外两家代理都比不上他。咱们做普发项目一直都是从正面做的，任何私下的暗地里的东西都没搞，不是普发里就没有人想搞，人家是不敢和咱们搞，这些都得靠范宇宙到时候具体操办了。”

菲比又问：“那到底什么时候把标书给他们呀？总不能拖得太晚，最后人家都来不及了啊。”

洪钧说：“只能尽量拖了，等一下先把技术方案给他们，即使他们把一些核心内容透露给ICE或是科曼，ICE和科曼也来不及改他们的技术方案了，价格嘛，能多晚给就多晚给。”

洪钧刚说完，手机响了，洪钧看了眼号码，就挤了下眼睛对菲比说了句：“喜欢你的人来了。”然后接通了手机，等里面的人问候完，就笑着说：“老范，我还在公司呢。”菲比一听原来这个所谓“喜欢自己的人”竟是范宇宙，气得狠狠瞪了洪钧一眼。

范宇宙冲洪钧大声喊着，连坐在对面的菲比都能听得见：“老洪，你真沉得住气呀，我这里等着你的标书呐，赶紧发过来我们好打印装订啊。”

洪钧笑着解释说：“还差一点儿，就快好了，老范，你放心，一定耽误不了。他们最后弄好了我就马上送过去。”

范宇宙又说：“还有啊，我上次不是给了你两家公司的名字吗？让你一家一份给我做好授权书的，你呀，再给我的泛舟系统集成有限公司也做一份授权书，我现在还没想好究竟用哪家来投你们的产品，我是一颗红心，三种准备啊。”

洪钧觉得有些意外，便说：“你当初不是决定用泛舟来投ICE的吗？我看你不是一颗红心，你是有三颗红心，典型的三心二意。”

范宇宙好像根本不在乎洪钧对他的调侃，说：“我还没想好，ICE和科曼也都是给我的这三家公司都做了一份授权书，我可能得在最后一分

钟才能定啊。”

洪钧一听范宇宙不再确定用他自己的泛舟公司代理ICE的产品，隐隐觉得这是个好的信号，他不动声色地说：“行啊，那我们就再做一套授权文件。这些文件都要原件正本，电子邮件、传真都不行啊，等一下我和标书一起给你们送过去吧。”

范宇宙沉吟了一下才说：“哎呀，那也太折腾你了嘛，你何必亲自跑呢？我可以派个人去取一下就行了嘛。”

洪钧坚持：“没事，我也该去你那里拜访的嘛。我本来就已经安排好了等一下去的，你的那两家公司的授权文件正本我们也要送过去的嘛。”

范宇宙看洪钧的样子是主意已定，就说：“那好吧，你可要尽快赶过来啊，你要是过来晚了，明天我可只能投ICE和科曼啦。”

洪钧挂断手机，看着菲比，笑着说：“李龙伟他们都撤了吧？”

菲比也笑了，说：“刚才一下子就都没影了，这些天把他们几个累惨了。你知道吗？他们私下里管你叫什么？叫你‘表叔’！因为你一见他们就说‘标书’、‘标书’，他们就说干脆认你当他们‘表叔’得了，求你别催标书的事了。”

洪钧开心地笑了起来，对菲比说：“哎，你今天晚上想不想和我再熬个通宵？”

菲比兴奋地说：“想啊想啊，我早准备好了。”

洪钧又说：“可是咱们这次熬通宵的地方你会不太喜欢，范宇宙会一直陪着咱们。你要是不愿意就算了。”

菲比噘着嘴，嘟囔着：“早猜到了，你刚才在电话里不是已经定了吗？咳，我可真命苦啊。”

洪钧说：“你先按刚才范宇宙讲的，给他的泛舟公司也做一套授权文件，然后把标书文件都存到一个移动硬盘里准备好，咱们十点钟出发。哎，对了，你去搞些吃的来吧。”

范宇宙在北京可以称得上是狡兔三窟了，洪钧和菲比按着他说的地址，又不停地用手机请他指示方向，总算摸到了他位于城西航天桥一带的一个办公地点。这是一座四层高的土里土气的小型写字楼，一看

就是从国有企事业单位以前的那种老旧办公楼改装的。到了门口，保安早已经下班了，大门洞开，洪钧打量了一下，确信这楼里是没有电梯的，便拉着菲比的手，顺着楼梯爬上了四楼。

他俩沿着四楼的楼道，很容易地找到了范宇宙的那几间办公室，因为只有那里还灯火通明。等他们快走到门口了，洪钧想松开菲比的手，却被菲比紧紧攥着，洪钧扭过头瞪了菲比一眼，又朝门口努了努嘴，菲比才做了个鬼脸，松开了手。门口没有任何牌子，根本看不出是什么公司，洪钧敲了敲开着的门，范宇宙在里间答应了一声，很快走了出来。

洪钧一看到范宇宙，就觉得和他上次见到的那个相比好像换了个人。范宇宙穿的是件黑色的中式小棉袄，敞着怀，露出里面的毛衣，下面是条像绒裤似的运动裤，脚上蹬着一双厚厚的毛绒拖鞋，就像是住在四合院里的老北京，夜里刚到外面上了趟厕所回来。范宇宙张着大嘴笑着和洪钧握手，一眼看见菲比正站在洪钧的身后，就立刻抢上一步和菲比握着手，一直拉到沙发上请他们坐下才放开。

洪钧忽然感觉有些冷，起初以为是范宇宙的龌龊让自己打了个寒颤，但马上就明白了真正的原因，原来是这房间里太冷了。他扫了一眼房间里忙碌着的几个人，都是一身厚重的打扮，墙上挂着个空调，却还蒙着罩布，看来范宇宙是够精打细算的，要么当初买的只是夏天用的“单冷”空调，要么虽然是“冷暖”空调却舍不得开。洪钧看了眼菲比，菲比也正看着他，嘴唇好像抖了一下，他俩的风衣在坐车和爬楼梯的时候都一直拿在手里，实在不好意思都进了房间还特意把风衣穿上，洪钧便把风衣严严地捂在腿上，菲比也学着做了。

洪钧从菲比手里接过一个大信封，从里面取出订成三份的文件，递给了范宇宙，范宇宙一边招呼人倒茶，一边接过去看了看，又问：“授权书什么的都齐了。方案书呢？还有报价表呢？”

洪钧从菲比手里又接过一个移动硬盘，晃着对范宇宙说：“都在这里头，让人拷进去吧。”

范宇宙便站起身，说了句：“那咱们干脆上那屋吧，他们都在那里头忙活呢。”

洪钧和菲比跟着范宇宙来到了旁边的一个房间，映入眼帘的是一派热火朝天的繁忙景象。几个人守着几台电脑和几台打印机，桌子上摞着小山一样的A4纸，还摊着打孔机等装订工具。范宇宙对其中一个人说：“哎，你帮这位小姐把他们维西尔的方案书导进去。”然后就拉过

两张椅子和洪钧坐了下来。

范宇宙一脸得意，对洪钧说："ICE、科曼还有你们维西尔，这三家软件公司的标书都在我这间小屋里呢。那两家的已经都快打印完了，你看那不都开始装订了嘛，就剩你们的了。"

洪钧笑了笑，没说话，眼睛盯着菲比在旁边电脑上的操作。范宇宙又说："老洪，其实我知道你干嘛非拖到这么晚才来，你是信不过我，担心我把你们的东西传出去，对吧？"

洪钧又只是冲范宇宙笑了笑，还是没说话。范宇宙伸出手，把旁边一张桌子的抽屉一下子拉开，让洪钧往里看，洪钧探头看了一眼，里面放着各种花花绿绿、形状各异的手机，足有十来部。洪钧一时不明白范宇宙的意思，范宇宙咧开嘴笑着，说："这全是他们这帮人的手机，全让我给收了，关了机往这儿一放，谁也别想往外打，短信也别想发。你看这几台电脑，都没有网线，全都是不能上网的，公司里的电话我也把线给拔了，切断一切对外联络，呵呵。现在这儿只有我这一部手机能用，要不刚才你在路上打我公司电话没人接呢，线已经都给拔了。"

范宇宙越发得意起来，接着说："你们三家的标书我这儿都有，你怕泄密，我比你更怕。你担心你的东西让ICE或是科曼知道，我还更担心那几家投标的系统集成商把我的东西给搞走了呢。你想想，我要是把你的东西告诉了俞威，俞威肯定会调整他们的方案和报价，但他不会把调整后的东西再给我，只会在最后一分钟给他另外的几家代理商，因为他也不相信我呀。"

洪钧不想和范宇宙讨论这些，便又笑了笑，说："你打算怎么定你投标的价格呀？"

正好，和菲比一起忙着的那个人拿着一份打印好的表格走过来递给了范宇宙，洪钧看了一眼，是自己给范宇宙的维西尔软件产品报价表。范宇宙仔细地看着，又让人拿来一个计算器，托在手上算开了。过了一会儿，范宇宙抬起头对洪钧说："老洪，你们给我的这个价格倒还不离谱儿。我看这样吧，你这个价格我拿来做参考，再加上我这里要留出来的各种费用和利润，关键是考虑我的投标总价在所有投标的代理商里面排什么位置最好，不能最高，也没必要最低，咱们先争取中标再说。等普发定了我的标，也就定了你的软件，咱俩再最后敲定你给我的最终价格，怎么样？"

洪钧想都没想就说："你到时候再来找我要的价格，肯定比我现在给

你的价格还要更低吧？”

范宇宙一脸坦诚，但是把声音压得低低地说：“那是肯定的，不然我还去找你干嘛。我现在就算拼命杀你的价格，再杀也杀不下来，而且最后如果没中标还白费劲了。我大致算过，这个项目在签合同之前，还有以后的验收、付款，大概都需要留出多少钱来打点，我算的数应该比较靠谱儿，但到时候真正得给出去多少，这可谁也说不好，又不能打出太多富余量，不然投标的总价就太高了。所以我想和你来个君子协定，到时候咱们再仔细核算你给我什么样的底价合适，好不好？”

洪钧很爽快地回答：“没问题，那就等中了标再谈。”

洪钧的干脆利索反而让范宇宙有些意外，便问了句：“那就这么定了？老洪，你就这么放心？”

洪钧笑了，拍了下范宇宙又宽又厚的肩膀，也悄声说：“老范，你给普发的卖价都定了，可你从我这儿拿的买价还没定，等中了标，你就必须买我们的软件交给普发，如果到时候我坚持今天这个价格不降价，你也只能接受，有什么损失都只能你自己扛了。既然你对我这么放心，我为什么要对你不放心呢？我可以答应你，只要你不搞破坏性的低价竞标，咱们用合理的价格中标以后，如果你那里发生了一些预想不到的费用，维西尔会和你共同承担。老范你记住啊，我不会做让你日后骂我的事。”

范宇宙认真地听完洪钧说的每一个字，眼睛直直地盯着洪钧，过了足有半分钟，才用手也拍了下洪钧的肩膀，说：“老洪，你这人实在啊。”洪钧感觉放在自己肩上的，活像是一只熊掌。

范宇宙又补了一句：“还有，我不说你肯定心里也有数，到时候跟你要折扣的时候我可不会给你列个单子，上面写着送给谁多少钱、送给谁值多少钱的什么东西，我就会告诉你我整个的打点费用是多少。”

洪钧笑了，说：“我才不会管呢，钱也好，东西也好，都是你安排的，和我、和维西尔什么关系都没有，我们也根本不知情。你总共打点了多少钱，你自己最后赚了多少钱，我也都不关心。”

范宇宙也“嘿嘿”地笑了几声，用手在洪钧的大腿上拍了一下，眼睛已经瞄向菲比那边去了。

第十七章

凌晨四点多钟，所有的标书都已经完全做好，放进纸箱里密封起来，范宇宙也把他躲进另一个房间打印好的最终投标价格单放进信封里封好，只等着早晨开标的时候用了。

洪钧和菲比在四楼的楼梯口和范宇宙道了别，走下楼去。菲比一等到范宇宙的身影被楼梯挡住看不到了，便说了句："冻死我了！"然后一下子扑到洪钧身上，差点把毫无准备的洪钧推下楼梯。

洪钧忙抓住楼梯扶手站稳了，把菲比搂在怀里，说："冻坏了吧，我也没想到他们这儿像冰窖似的。"说着，又把手里的风衣搭在菲比肩上。

菲比把洪钧的风衣推还给他，边下楼边穿上自己的风衣，她把所有的扣子都系上了，还把腰带勒得紧紧的，又把领子竖起来，挡住耳朵。洪钧在旁边看着，又想起了那天在咖啡馆外面看见的菲比，禁不住伸手过去揽住了她的腰。

上了出租车，洪钧把头放在后座的头枕上仰着，菲比靠着洪钧的肩膀。两个人都一下子感觉疲倦极了，向司机说了菲比家的方位以后，好像都再也没有说话的力气，只有握在一起的两只手还互相摩挲着。

不久，车停在了一个立交桥下的十字路口，洪钧抬起眼睛向四周看了看，瞥见立交桥下背风的地方有几个夜宵摊，一群民工模样的人正围坐在几张小桌子旁边，有的干脆蹲在地上，一边吃喝一边高声说笑着。

洪钧晃了晃肩膀，把已经有些迷糊的菲比叫醒，菲比抬起头，嘟囔着："到了吗？"

洪钧说："还没呢。你看外面那帮民工，人家吃香的喝辣的，你看他们笑的，连我看着都感觉变得高兴了。"

菲比挣扎着转过脑袋，抬起眼皮看了一眼，就又把脑袋重重地垂在了洪钧的肩膀上，嘴里说："那你也下去和他们笑去吧，我看你好像和他们挺亲的。"

洪钧用手轻轻拍了拍菲比的头，说："你看人家，无忧无虑，无拘无束，哪儿像咱们，这么晚还没到家呢，每天都过得惊心动魄的，一点儿都高兴不起来。"

菲比的身子拱了拱，让自己更舒服些，咕哝了一句：“是你不高兴，我每天一见到你就特别高兴了。”

绿灯了，车子慢慢开动，洪钧把脸贴近车窗，想再仔细看看这帮令他羡慕不已的快乐的人。放在炉子上的锅掀着盖子，冒着热气，每个人手里端着的碗也都冒着热气，就连正在叫唤的民工们的嘴里也都丝丝地冒着热气，洪钧觉得浑身好像也暖和起来了。

上午九点刚过，才回家没几个小时的洪钧就被手机闹醒了，洪钧拿起手机看了一眼，是肖彬打来的，洪钧已经从迷糊中完全清醒过来，肖彬是被他派去普发的开标现场了解消息的。

洪钧一接通电话就问：“肖彬吗？怎么样？”

肖彬回答：“刚开完标，没几分钟就开完了，我差点儿来晚了，还算正好赶上。”

洪钧有些不耐烦，又问了一句：“几家的情况到底怎么样？”

肖彬忙说：“共来了九家投软件标的公司，其中三家投的咱们的产品，是嘉合系统、创兴伟业，还有泛舟公司。”

洪钧立刻问：“泛舟？你怎么确定泛舟投的是咱们的软件？”

肖彬解释着：“唱标的时候念的啊，投标商的名字是谁，投的主要软件产品是哪家的，投标价是多少。泛舟是投的咱们维西尔的软件。”

洪钧沉吟了一声，又接着问：“几家的投标价都怎么样？”

电话里传来一阵窸窸窣窣的声音，肖彬打开他刚才记下数据的纸片，念着：“按投标价从低往高排，嘉合系统排在第二，创兴伟业排在第三，前面是一家投科曼产品的公司，他们报的总价最便宜，泛舟公司排在第六，后三家就都是投ICE的了，也是价格最高的三家。”

洪钧径自喃喃地重复着：“二、三、六……”忽然回过神来，想起肖彬还在电话上呢，就赶紧说：“没有宣布有谁的标书被废标吧？……挺好，二、三、六，咱们的阵势不错。没事了，你回公司吧。”

洪钧挂了电话，还在重复着“二、三、六”，很快就又沉沉地睡着了。

接下来的几天，普发集团一直在热热闹闹地评标。在开标当天，韩湘就被金总直接点将，“空降”到专门成立的“普发集团现代企业管理示范

工程领导小组”当了常务副组长，金总挂了个组长的虚名，由韩湘负责具体工作。开标当天的下午，韩湘就率领评标小组的十多个人，几辆车浩浩荡荡地开到京北小汤山的一个度假村开始封闭式的评标了。

评标小组分成两部分，一部分负责技术，一部分负责商务。负责技术的由姚工牵头，除了普发自己的人，还包括几个从外面请来的专家，北京这地方精英荟萃，那么多的高等院校和科研机构，“外脑”多的是。商务部分由韩湘本人牵头，人数也不多，都是普发自己的人。

普发忙活开了，洪钧这里倒平静了下来，甚至显得有些清闲了。洪钧给范宇宙打过一个电话，问他为什么最后一刻决定以泛舟公司的名义来投维西尔的软件，而没用泛舟来投ICE。范宇宙打着哈哈，说自己其实没考虑那么多，最后关头慌乱之间就这么投了，反正三家公司都是他自己的公司，没什么区别。范宇宙倒是兴致勃勃地邀请洪钧一起吃个饭，说头一次给洪钧打电话就提过，结果洪钧没给面子，现在已经这么熟了应该可以了吧，最后还专门提到也请洪钧把菲比约上一起来，他这最后一句话让洪钧下决心再一次地推辞了。

洪钧几乎每天都会在晚上和姚工通一次电话，聊聊评标过程中出现的各种情况。姚工是真心希望洪钧和维西尔能赢得这个项目，因为他觉得这样才能保证项目获得成功。洪钧曾经都担心姚工的倾向性太明显，明显的倾向性反而会让他的影响力打折扣，但很快洪钧就放心了，姚工其实很老练甚至是狡猾。洪钧想，这大概和姚工喜欢历史有关吧，他看了那么多尔虞我诈的东西，虽然不齿，但也学到几分了。

洪钧没有主动给韩湘打过电话，倒是韩湘每隔一两天就会打过来一次，虽然韩湘每次都说洪钧可以随时和他联系，但洪钧还是想缓一缓，他不想让头一次操办这么大项目的韩湘感到洪钧在给他压力。

一个多星期以后，评标结束，评标小组也就结束了在度假村里的甜蜜舒适的日子，回到各自岗位上去了。

圣诞前夜，快下班的时候，洪钧放在办公桌上的手机响了起来，洪钧接起来，原来是韩湘又打来了。

洪钧刚问候了一声，韩湘已经直入正题：“洪钧，下午刚开了总经理会，主要商量了软件项目的事。”

洪钧的心跳立刻加快了，所有的神经都紧张起来，他立刻坐直身子，但语调仍然很平静：“哦，是嘛？有什么可以稍微透露一下的？”

韩湘的思路一向很严谨，表达也很周密，他不紧不慢地说："我先汇报了评标的情况。是姚工整理的技术部分评标的结论，投你们维西尔的那三家和投ICE的那三家，技术部分都没什么问题，当然标书其实都是你们和ICE这些原厂商写的，投标商都是在上面加了个壳儿。你们两家的技术方案都写得很不错，ICE的在产品功能的说明上更清晰，你们的在项目实施方法和培训服务上都考虑得最全面，也把产品的特色和优势充分体现出来了。技术评分，投科曼产品的那三家都比较低，方案不怎么样，连我这个半路出家的外行都看出来了，他们的方案里居然还有不少内容用的是繁体字，估计是北京的人做了一部分，香港的人做了一部分，可是花不了几分钟就能整合好的东西怎么都没顾上呢？哎，对了，我的商务小组里有人说现在科曼正乱着呢，香港人和大陆人打起来了，是吗？"

洪钧先是"嘿嘿"笑了一下，没有顺着韩湘的问题接下去，他不想聊科曼的事，韩湘刚才说的他已经早从姚工那里知道了，但不好打断，更不能显出不耐烦，洪钧说："科曼一直是这个德性。技术上还有什么结论？"

韩湘又言归正传，说："结论就是刚才说的了，不过今天开会的时候，柳副总倒是很不客气地提了一条，他说他还是以前就提过的那个观点，科曼软件里的财务功能太弱，只能叫做会计软件，不能叫做财务软件，记账用还可以，但是成本管理和集团化科目汇总等几个方面的功能都太弱了。"

洪钧听到这些，心想这柳副总的态度很强硬啊，不知道他会如何攻击维西尔。

韩湘接着他的思路说："商务部分，我以前都和你聊过了，今天主要是向金总汇报了一遍。投你们产品的三家排在二、三、六，投科曼的三家排在一、四、五，投ICE的三家价格都很高，排在七、八、九。你提过几次的范宇宙，很有意思，他不是用三家公司的名义分别投了你们三家的软件吗？他这三份标书的价格，分别排在第五、第六和第七，位置占得很不错啊。"

洪钧其实一直在琢磨范宇宙这个胖子的确是独具匠心，他投维西尔的价格，比维西尔的另外两家代理都高；他投科曼的价格，也比科曼的另外两家代理都高；ICE采取的是高价竞标策略，而他投ICE的价格，却比ICE的另两家代理都低。

韩湘似乎知道洪钧在想什么，他说："你是不是也觉得范宇宙这阵势布得不错？你听我说了下面的以后你就更得佩服这小子了。整个会上

金总没怎么说话，更没表态，但他在开会之前专门和我交了底。”

洪钧的手机都快被他压到耳朵里去了，他不想漏掉一个字。韩湘这么沉稳地讲了半天，洪钧已经确信他这个电话不会带来什么坏消息，心情虽然轻松了一些，但仍然高度关注着普发决策层的一举一动，洪钧没出声，他生怕把韩湘引到别的话题上去。

韩湘有些神秘地说：“上午老板找我，说这些天净是找他提软件项目的事的，上边也有人给他递条子、打招呼，软件预算一千多万，整个项目大概三千万，全都盯上了。金总说他压力还挺大。”

洪钧的心又紧了起来，试探了一句：“金总得顶住呀，软件这种项目可不能拿来送人情啊。”

韩湘笑了，说：“我跟金总久了，我知道他心里有数。他告诉我，问题不大，这次的钱全是普发自己出，当初曾经想报到部委里面立个项，要些资金支持，现在一想幸亏没去弄，不然这事可就不能自己说了算了。自己的钱，自己的项目，金总的口气就硬了，方方面面的人打招呼来，也只能说是请关照一下，不敢明确提要求。金总也说了，这软件项目毕竟是个高科技的项目，也就你们几家能做，有些人看着眼馋，也只能恨自己手不够长，只不过盼着能分一杯羹就不错了。金总开玩笑说，要是普发想再盖个新楼可就没这么清静了，连垒猪圈的都敢托关系找上门来。”

洪钧心里一下子想起普发大楼的那个很不协调的台阶和大门，不知道是由什么水准的人凭关系承包到的项目，不觉暗笑起来。

韩湘肯定不知道洪钧在想别的，他顿了一下，语气低沉了一些，说：“不过，还是有好几家的确得关照一下，想办法从项目里切出一些不太关键的、他们又能做的，分给他们做一下，或者干脆就是让他们再倒一下手赚些钱，面子上过得去就算行啦。金总只是这么一提，具体的就得我来操办了，到时候你好好帮我拿拿主意。”

洪钧接口道：“这事得和将来中标的投标商来定，谁中了标成为总承包商，你就让他切出一些交给那几家关系户做就行了，我们这些软件厂商一般不会参与这些的。不过，如果中标价太低，总承包商恐怕就没有太多利润空间来做这些喽。”

韩湘立刻说：“就是啊，所以我们不打算让投标价格太低的那几家中标，不然的话，虽然我们招标选了个最便宜的，可他的价格压得太低，什么都操作不了，那些该照顾的他也无能为力，今后我们这个项

目反而会遇到麻烦。所以我刚才说那个范宇宙精明啊，他报的价就很合适，估计他都留出这些空间了。”

洪钧试探了一句：“那看来ICE也很精明啊，他们的三家代理就都清一色报高价，最高的三家都是ICE的。”

韩湘不以为然地说：“我倒觉得他们的初衷不是这个，招标时公布的评标规则就是综合考评最高分的中标，而不是最低价的中标。ICE就是看中了这一条，他们想把合同签得越大越好，所以，那三家的投标价高，很可能是因为ICE报的软件价格本身已经很高，而不是那三家给自己留出了足够的利润空间。另外，ICE可能也是太自信了，觉得他们朝中有人啊。”

洪钧明知故问地来了一句：“你指的是？”

韩湘回答：“你肯定知道我指的是谁，柳副总呗。我给你打电话就为了说这个，我是想让你有个思想准备，这个项目有可能在短时间内定不下来。”

洪钧的料想得到了证实，他并不觉得意外，也没有失望，说：“嗯，你说，我听着呢。”

韩湘就干脆挑明了：“柳副总在下午的会上，明确谈了他的看法，他列了几条理由，结论就是应该选ICE的软件，至于在投了ICE产品的三家投标商里选谁，他说他没有意见，选哪家都可以，不过最后加了一句，说咱们普发总不能选最贵的吧，招了半天标结果招了个最贵的也太说不过去了，看来那个范宇宙也没少做柳副总的工作，范宇宙投ICE的不就正好排在第七嘛，比另两家投ICE的都便宜。”

洪钧有些着急，他尽量克制着自己，问道：“柳副总有没有说他对维西尔是什么意见？金总怎么表示的？”

韩湘回答道：“柳副总很有意思，他明确地表态说科曼的软件不行，又明确说ICE的好，可就是一句都没提你们维西尔。至于金总，我刚才不是说了吗？金总对什么也没表态。不过我心里有数，金总对你们维西尔，其实就是对你本人，印象非常好，我想其他几个人也都看出来了。”

洪钧也相信金总应该对自己印象不错，如果金总没有其他的考虑因素，他在主观上倾向于维西尔是意料之中的事。但洪钧也估计到了，这种大型项目的最后决策，金总一定要争取领导班子的一致通过，金

总不仅不会出什么力排众议的风头，甚至只要决策层有一个人有不同意见，他也不会用少数服从多数的规矩来强行表决通过。这次的软件项目的确风险不小，金总又没有什么切身利益牵涉其中，他绝对犯不着由个人来承担责任。项目如果大获成功，自然是他一把手领导有方；项目一旦出了问题，也是整个领导班子集体做的决定，大家都没有经验嘛，不管怎样他金总都绝对安全，而且这个软件项目也没有什么不可迟延的时间表，意见暂时统一不下来，就先拖着吧。

洪钧这么想着，对韩湘说："估计柳副总也是看出金总对我们维西尔印象好一些，所以他才闭口不提我们，反正他对ICE的倾向性已经很明确地表达了嘛。我感觉金总不会急于表态，他大概也不会急于搞表决，你刚才说得对，维西尔和ICE的这种胶着状况可能会让项目先拖一下。你和我都不用急，有时候双方争执不下，最后干脆都妥协，反而选了第三方，这种鹬蚌相争，渔翁得利的事我在项目里不止碰上一次了。好在这次科曼看来机会很小，柳副总又那么坚决地否定科曼，所以估计这次不会出现双方都退一步、结果选了科曼的情况。"

洪钧说到这里顿了一下，然后平静地对韩湘说："韩湘，我的想法是，这种胶着的时候一定要沉得住气，以不变应万变。以我的感觉，这种情况下能最后获胜的原因，一定不是因为我们做对了什么，而是因为我们没做错什么。"

洪钧忽然觉得自己的话怎么像绕口令，正想再表达得清楚些，韩湘已经了然于胸，他说："对，洪钧，我也是这么想的，咱们还是以静制动吧。我正想告诉你，好好过圣诞、过元旦，等明年再见分晓吧。"

洪钧刚挂了电话，菲比就进来了，她冲洪钧一笑，然后说："哎，今天你请我吃圣诞大餐吧。"

洪钧笑了，说："你怎么像要饭的似的？我不是说了嘛，等签了普发的合同，我再请你吃大餐，在此之前，只能是豆浆、稀粥的标准。"

菲比噘了嘴，说："那能不能等喝了豆浆、吃了油条以后，你带我去教堂看弥撒呀。"

洪钧拗不过去，只好说："好吧，先喝豆浆，再去教堂看看有没有施粥的再要碗粥喝。"菲比这才眉开眼笑了。

转眼过了元旦，新的一年开始了，这一年的春节来得早，一月底就又要过农历新年了。俞威本来希望在十二月底以前能够签下普发集团的合同，这样在他初到ICE的头一个季度里就能抱到个金蛋，足以让总

部的皮特等人对他更加器重和信赖了。没想到项目不像他预期的那么顺利，一直拖过了年，他自己觉得非常气恼，尤其是皮特已经明显地流露出了不满，皮特原本指望普发这个大合同能够扭转他的亚太区不尽如人意的业绩呢。可是随着春节的临近，俞威的心情又好起来，他想开了，把普发留到新的一年里来签，对他其实是件更好的事。如果去年年底签了，去年的业绩虽然很不错，可今年的指标就会立刻水涨船高，俞威可不想立足未稳就让自己面临太艰巨的任务；另外，过早地签了普发，人们难免觉得他是捡了洪钧留下的便宜，一桩大大的功劳无形之中就会被打了折扣，所以俞威觉得现在这样挺好，把普发留到新的一年，留到他俞威执掌ICE的第一个全年。

晚上刚过六点，俞威就把小丁招呼过来，让他把自己送到了离亚运村不远的一家大酒店，今天是范宇宙做东，请俞威和普发的柳副总聚聚。俞威特意向小丁吩咐不用在这里等他，他完事后会自己打车回家。酒店三层有一家很气派的粤菜馆，俞威被领位小姐引到一个包间，已经看见范宇宙迎了上来。

两人说笑着坐下，没多久柳副总也到了，大家又是一通谈笑风生的寒暄。柳副总屁股刚放到椅子上就问："就咱们仨？怎么苏珊小姐没来呀？"

范宇宙陪着笑说："是我和俞总讲的，我说今天咱们吃完饭还有些活动，苏珊小姐在就不好办了，哈哈。"

柳副总当然明白范宇宙所说的活动指的是什么，就用手指指点着范宇宙笑了笑。俞威在一旁说："是啊，老范有安排，咱们只好客随主便啦。"

范宇宙笑着说："俞总有眼光啊，发现了苏珊小姐这么能干的人才。"

俞威摆着手说："我只是发现了苏珊的价值，让她把潜力发挥了出来，而咱们柳总才是真正懂得欣赏苏珊的人呐。"

范宇宙事先定好的菜都摆上来了，三个人便觥筹交错地忙了起来。

正在边吃边聊，范宇宙的手机响了起来，他向柳副总欠了欠身，就跑出去接电话。柳副总嘟囔了一句："什么要紧事？连吃饭都顾不上，还要跑出去接？"

俞威顾不上理这些，他趁着范宇宙不在旁边，忙说："事情已经办好了，您女儿在英国的学费就不用操心了。您让她专心学习，争取明年

考上牛津、剑桥什么的。”

柳副总一边夹着菜，一边头也不抬地说：“其实真没这个必要，我就是送她出去学一年英语，没打算让她在那儿念大学，她妈放不下心。”

俞威没有再接着柳副总的话说，而是直截了当地问：“估计过年前普发定不下来了吧？”

柳副总仍旧不看俞威，而是端详着盘子里的菜说：“估计够呛，金总还没表态呢，其实当初他真是没打算太多介入这个项目，就是想让我来定的，可是上次听了维西尔的介绍，他就变得对这个项目来了兴趣。他上礼拜又和我私下聊了聊，想做我的工作，我还是那个态度。金总肯定是倾向他们维西尔的，但我感觉他只是对他们有些好感，但没什么特别的考虑，我想拖一拖他就不会坚持了，好感能当饭吃呀？咱们还是前一阵的思路，静观其变。”

俞威接了一句：“那就春节以后再说吧。”

柳副总却说：“明天上午又是这个月的例会，金总估计还会把这个议题拿出来。看吧，也许他明天就不再坚持了呢。”

俞威刚要说什么，一个服务员忽然推开门进来了，范宇宙正站在门外不远对手机嚷着，冷不防他的一句话已经从门口飘进了包间：“你要是安排不好，坏了事，小心我撕了你。”范宇宙立刻注意到门开了，便马上转过身，一边露出笑脸，一边挂断电话走了回来。俞威和柳副总虽然觉得有些奇怪，但也都没有在意。

时间已经过了九点，这顿饭都已经吃了将近三个小时，再好的朋友也有聊累了的时候，何况这三位谁又真正把谁当朋友呢？柳副总剔着牙，一句话不说，只顾养着神，俞威笑着看了看范宇宙，范宇宙便从自己的西装内兜里拿出了两张房卡，一张塞进了柳副总的手里，一张递给俞威，柳副总睁开眼，问了句：“这是？”

范宇宙笑着对柳副总说：“时间还早，着急回家干嘛？上去休息休息吧。”他又转头对俞威说：“你们两个房间不挨着，我专门让他们开的是不在同一层楼的，省得咱们几个人好像集体活动似的太扎眼。”

柳副总直接把房卡放进兜里，然后站起身来，俞威和范宇宙也就跟着离开桌子，俞威笑着拍了拍范宇宙的肩膀，说：“哎，老范，今天的又是从哪里请来的人才呀？”

范宇宙刚说了句："她们说是学生……"，就被柳副总打断了，柳副总瞥了一眼俞威说："老俞你怎么一点神秘感都不要呀？"

俞威忙陪着笑说："我又错了，那就留着您亲自探索吧。"说完三个人已经都笑了起来。

范宇宙在前面领着，三个人来到三楼的电梯间，守在电梯口的领位小姐替他们按了向下的按钮，俞威刚要伸手过去改按向上的按钮，被范宇宙用眼神制止住了。等进了电梯，俞威便问："刚才干嘛不直接上去？"

范宇宙笑呵呵地说："那小姐就守着电梯，咱们停在几层她都可以看得清清楚楚，我觉得别扭。"

电梯停在一楼大堂，范宇宙领着他俩又进了另一部电梯，接着先后按了两个楼层的按钮。电梯第一次停下来，俞威冲范宇宙和柳副总晃了晃手里的房卡，笑着说："老范你照顾柳总吧，我先去了啊，完事以后咱们在大堂再聚？"

柳副总挥了挥手，说："不用了吧，就在这儿分手吧，等一下就不再聚了，明天要是有进展我给你电话。"

俞威便没说什么，出了电梯，回身冲柳副总笑着招手，直到电梯门关上。

范宇宙和柳副总接着坐电梯又上了几层，然后出电梯走到一间客房门口，柳副总掏出房卡，范宇宙忙接过来开了门。门口墙上插卡取电的槽里已经插了一张房卡，廊灯、卫生间的灯都大亮着，显然房间里已经有了人。

范宇宙把门关上，拉着柳副总往里面走了几步，就看见在客房的大床上靠着床沿坐着个女孩儿，一身很平常的穿着，一套羽绒服搭在床旁边的沙发上。窗帘已经严严地拉上，只开了一个床头灯，还被女孩儿把亮度调得很暗，电视开着，房间里显得昏暗，又有些暧昧。

刚才在看电视的女孩儿一看他们进来，连忙站了起来，范宇宙正好打开了镜子上的灯，房间里顿时亮了起来，柳副总的眼睛也一下子亮了，直到现在他才看清站在他面前的是一个非常苗条漂亮的女孩儿。

柳副总眼里瞬间闪过的亮光没有逃过范宇宙的眼睛，范宇宙笑着说："怎么样？那你们二位就聊聊吧，我就不在这儿掺和了。"说完就往门口走。

柳副总也跟到门口，对范宇宙小声说："你别管我了，完事以后我打你电话。"

范宇宙特意对柳副总叮嘱着："您别关手机啊，有什么事我可以给您打手机。"拉开门又补了一句："也别调成静音或是振动啊。"柳副总又是点头又是摆手，等范宇宙的后脚跟刚走出房间就急不可耐地在他身后关上了门。

范宇宙站在门外，嘴里不出声地骂了一句，抬手看了眼手表，准确地记下了时间，然后沿着走廊向电梯间走去。

范宇宙下到大堂，走到一扇写着"员工通道"的门前，推开门走了进去，找到消防楼梯，往上走到两层之间的拐角，站住了。他看了眼手表，才过了三分钟，他有些紧张，更有些不耐烦，便不顾身上的西装，一屁股坐在了楼梯上。又过了两分钟，范宇宙咬了咬嘴唇，掏出了手机，拨了柳副总的手机号码。

手机的铃声已经响了三下，柳副总还没接，范宇宙觉得更加烦躁，心想肯定是已经洗上鸳鸯浴了。范宇宙倔强地等着，让铃声一直响，终于，手机接通了，传来柳副总烦躁的声音："怎么啦？"范宇宙果然听见了莲蓬头哗哗喷水的声音。

范宇宙立刻用急促的音调说："我是老范，出事了。听说一帮便衣刚进大堂，要上电梯了，肯定是来查房的，您赶紧走。"范宇宙紧接着说："您别管老俞，我这就给他打……"他还没说完，柳副总已经"啪"的一声挂了电话。范宇宙暗笑，自己的小心真是多余，居然还担心柳副总会通知俞威，看来这柳副总才顾不上多此一举呢。

范宇宙从楼梯上站起来，沿着原路走回大堂，缩在一个拐角后面等着。很快，他就看见柳副总脚步匆匆，却又故作镇定地走出电梯，穿过大堂，出门上了一辆出租车走了。范宇宙又看了眼手表，才过了两分多钟。

范宇宙心里更加紧张，他紧贴着墙站着，拨通了一个手机号码，压低嗓音说："小马，安排好了吧？小心我撕你。"

手机里传来小马的声音："大哥，安排好了，他们就在外面的车里呢。"

范宇宙的心一下子放松下来，他又看了眼手表，然后对手机说："好，事儿成了大半了。小马，你听好，再过五分钟，你给车里

那几个打电话，让他们上去。俞威就是再能磨蹭，也已经该干上了。记住房号，1405。”最后狠狠地问了一句：“听见没有？”

小马利索地说：“放心，大哥。”

范宇宙把手机揣进西服兜里，从拐角里走出来，站在离总台不远的地方魂不守舍地翻着赠阅栏里面的杂志。过了一会儿，他从眼角瞥见三个穿着皮夹克的人推着酒店的旋转门进了大堂，大步冲向了电梯间。范宇宙忙看了眼手表，正好过了五分钟多一点。范宇宙扔下手里的杂志，快步走到了酒店门外，停在不远处的一辆黑色的奥迪A6迅速开了过来，范宇宙拉开门钻了进去，小马也不等他发话，就立刻加油开走了。

范宇宙长舒了几口气，等自己的心跳恢复正常了才说话：“这仨片儿警办事靠谱儿吧？”

小马笑着说：“您放心，大哥。一听说是抓卖淫嫖娼的，都特踊跃。”

范宇宙忙说：“可别闹大发了啊。”

小马便说：“您不是说就吓唬一下吗？这对他们就是小菜儿，他们知道分寸。”

范宇宙就不再说话，又掏出手机拨了柳副总的号码。柳副总的手机通了，从杂音能听得出应该还在出租车上，但柳副总并不说话。

范宇宙心想，这柳副总还真小心，便说：“是我，我这里什么事都没有，我说话您听着就行了。我打听了，是他们这家酒店的人前几天把公安局给惹了，警察这是专门找他们酒店的麻烦来了，不是冲着咱们，您放心。”

柳副总还是一声不吭，范宇宙就接着说：“我没来得及通知那谁，就是一起吃饭的那个，他可能没走成，我也不敢给他打手机。您接完这个电话，就把手机关了，回家也把家里电话拔了吧。您一定不能接他的电话，谁知道他旁边是不是正站着警察呢？”

柳副总仍然没反应，范宇宙又叮嘱了一句：“您放心，不是冲着咱们来的，您就当什么都没发生一样，该怎么着还怎么着。”

范宇宙说完了，注意听着手机那边的动静，又是像刚才一样“啪”的一声，柳副总已经挂了手机。范宇宙立刻又拨回去，听到一个女人冷冰冰的声音：“您拨的用户已关机，请稍候再拨。”范宇宙这才放心地笑

了。

小马在旁边注意到范宇宙的脸色好了起来，就问：“大哥，这次您出气了吧？”

范宇宙鼻子“哼”了一声，说：“我哪儿有闲功夫找他出气？我这全是为了普发那个标，老这么僵着，得拖到什么时候？我看这下子应该能定了。”

柳副总回到家里，真按照范宇宙的叮嘱，立刻把几个房间里的电话线都拔了下来，老婆觉得奇怪，问他是怎么回事，柳副总嘟囔着说是这几天有人追着他让他帮忙办事，他不想在家里还被他们骚扰到，干脆拔了电话清静。老婆提了一句说要是女儿从英国打来电话接不到怎么办，柳副总没好气地回答说她可以打你的手机嘛，老婆便不再吱声了。

柳副总一夜没睡。他一直在想，俞威到底出事没有呢？听范宇宙的意思，看来是出事了。只是俞威一个人出事了，还是酒店里也有其他人卷进去了？起码自己和范宇宙都平安无事嘛，没准真是只有俞威出了事。如果真像范宇宙说的那样，这警察不是专门冲他们来的，那事情倒是简单了，无非是虚惊一场，只可惜坏了他和那个学生妹的好事。可是那么大的酒店，怎么警察就会那么容易地找到俞威的房间，而他和范宇宙却都能侥幸躲过呢？如果警察真是要通过找酒店客人的麻烦，来找酒店麻烦的话，警察肯定得不到酒店的积极协助，也察看不到监控录像什么的，怎么俞威就会那么倒霉的被抓住了呢？

柳副总想着想着身上都出汗了，他感觉俞威是让人给盯上了。会是什么人呢？范宇宙？不会吧？他们之间哪儿会有这种过节呀，生意人当然免不了互相算计，但总还是狼狈为奸的时候多嘛，而且怎么想也想不出范宇宙这么做能得到什么好处啊。如果真是有人盯上了俞威，是会就此罢手呢，还是会一而再、再而三？柳副总觉得脖子后面冒凉气了，如果有人还想继续对俞威下手，自己可得和俞威离得越远越好啊。如果这事真是俞威的对头干的，自己要是仍然和俞威绑得这么紧，他柳副总不就把俞威的对头也变成了他自己的对头了嘛。

柳副总接着想，越想越不敢想，越不敢想却又越放不下。俞威会不会把他柳副总、范宇宙也给抖落出来呢？按说不会，俞威又不是共产党的干部，他不会有党委纪委找他麻烦，要只是个人的事其实没什么大不了的，用不着检举揭发别人来立功赎罪，反而是如果又牵出其他人其他事，性质可就变了，从个体变成团伙，从丑事变成案件了。可是，俞威的丑事会不会传出去呢？很可能，那就更得赶紧和俞威划清

界限了，人言可畏呀。

柳副总想到了第二天要开的会，想到了他在软件项目上的表态，看来他要变一变，应该重新表一次态了。

柳副总正似睡非睡，老婆的手机响了，在英国的女儿像平常一样在临睡前给她妈打来了电话。柳副总睁眼看了看，北京的天已经亮了。对了，女儿的学费怎么办呢？虽然那只是他和俞威之间的一个托辞、一个名目而已，可女儿的学费的确是笔不小的开销。柳副总转念一想，这有什么可操心的，换掉俞威，还有其他的公司顶上来嘛，即使这个项目不行，以后还有别的项目嘛，只要他柳副总在这个位置上，正像俞威那句话说的，女儿的学费应该不用他操心的。

第十八章

俞威也是一夜没睡。当三个人冲进他的房间的时候，他真被吓傻了，等他被架着下到大堂，又被塞进一辆切诺基里，他的双腿都是软的，俞威坐在后座，被两个人夹着，脑子才开始恢复了运转。车一开动，他注意到周围没有其他车是和他们一起的，便觉得有些奇怪，怎么没把那个女孩儿也一起带走？好像不是什么大规模行动，倒像是几个人专门冲着他来的。范宇宙和柳副总呢？俞威扫了一眼酒店门前停着的一排车，但还没来得及看清，切诺基已经开到了街上。俞威觉得刚才瞥见了几辆像是奥迪A6停在门口，可不知道里面有没有范宇宙的那辆。

车上的几个人一直没说话，脸色都显得很轻松。车开了不远，就停在了一座小楼的门口，这时候俞威的腿脚已经又可以听他使唤了，他便自己下了车，跟着人家进了小楼，俞威看见了楼门口挂着的牌子，他知道自己是被带到了一个派出所。

四个人走进一间值班室，其中一个人随手指着一把椅子，冲俞威努了努嘴，俞威便很听话地走过去坐下，心里稍微安定了一些，因为他印象中警察都是让坏人蹲着的，自己居然可以有坐着的待遇。另一个人一路上手里一直拿着俞威的手包还有手机，这时候也把手包和手机往一张桌子上一扔，便端起一个不锈钢的水杯走到旁边沏茶去了。第三个人就是刚才开车的那个，他走到远处一个角落里拿出手机拨了个电话，只说了句：“行了，没事儿了。”就挂断了。

俞威心跳得像打鼓一样，忽然感觉自己口干舌燥，又想喝水，又想抽烟，可是都不敢开口提出来，只好忍着。那三个人谁都不理他，各自收拾停当就围坐在电视机前面，一边胡乱换台一边聊着什么。俞威的脑子里紧张地想着自己会被问到什么样的问题，自己应该如何回答。他的手包里名片、身份证一应俱全，手机上号码簿也一目了然，所以俞威知道关于他是谁这个问题还是如实回答的好。

刚想到这儿，俞威的手机响了起来，俞威一动也不敢动，看着那几个警察。其中一个走过去把桌上响着的手机拿起来，并没有接听，只是由着铃声一直响着，然后看着来电显示的信息说：“琳达苏，怎么这么怪的名字？”他说完这句话，铃声也停了。

那个警察刚把手机放回桌上，没想到手机又响了起来，这次是收到了个短信。他就又把手机拿在手里，按了个键开始大声念着：“你在哪里？做什么呢？怎么不理我？我想你了。”接着又说：“还是这个琳达

苏。”他斜着眼看着俞威说：“这位是你的情儿吧？你也真够忙的了，好好反省反省吧。”

俞威估计现在差不多十点了，知道琳达不会再打电话或发短信过来，因为这是他和琳达约好的，十点以后她不可以主动找俞威，只能俞威找她，不然万一接起电话或是打开短信的是俞威的老婆呢？俞威现在顾不上想琳达的事，他忙着冲那个警察点着头，开始“反省”自己。

俞威觉得他们一定会问他：“你知道我们为什么带你上这儿来吗？”他从电影电视上看到的都是这样。俞威盘算着怎么回答这个问题，想着想着他不禁心里苦笑了一下，他可以老实回答他干了什么，但是他实在无法回答他干了谁，因为他对那个女孩儿一无所知。俞威犹豫了半天，还没想好自己应不应该承认嫖娼，因为他连那个女孩儿是不是“娼”都不清楚。他有一点想明白了，就是他不能把范宇宙和柳副总说出来，可是那个女孩儿是从哪儿来的呢？俞威本想说他和那个女孩儿是偷情，他和她一见钟情，可是按说应该先“见”再“钟情”再来酒店开房，可他和她的第一次见怎么会已经是在酒店的客房里呢？俞威担心不说出范宇宙就说不清那个女孩儿的来历，他更担心说出范宇宙这事儿就闹大了。俞威最愁的就是这一点，同时他还是奇怪他们为什么没把那个女孩儿一起带来，难道他们对那个女孩儿是谁不感兴趣？

俞威一直这么紧张地想着，感觉自己到了崩溃的边缘。忽然，看电视的那三个人里有个人冲他这边嚷了一句：“哎，叫你呢。”

俞威浑身哆嗦了一下，低着头可怜巴巴地说了一句：“我错了，我交罚款。”

俞威原本预备着迎接对方的大声呵斥，没想到等来的却是一阵笑声，那个人笑累了才又说：“会打拖拉机吗？三缺一，你过来凑一手。”

俞威以为自己听错了，扭过头抬起眼皮看过去，看见那三个人已经离开电视，围坐在一个破旧的茶几旁边，冲他喊话的人两只手里各拿着一副扑克牌，俞威这才相信了自己的耳朵。他的屁股从椅子上抬起来，哈着腰走了过去，那个人用脚把茶几旁边的一把椅子往前勾了勾，俞威便知道那是自己的位子了。

俞威坐下来，先堆起笑容朝自己的对家点了点头，又朝两边的人笑了笑，然后勤快地洗着牌。开始轮流抓牌了，俞威的心慢慢地放了下来，他觉得这次应该不算什么大事，直到这时，他才开始集中精力地考虑一个重要的问题：“这是谁干的呢？”

这个重要的问题具有相当高的难度，第一步推理很简单，这个害他的人应该是和他有仇的人，可是再往下推理就举步维艰了。俞威相信和他有仇的人应该不少，商场上、职场上、情场上哪能没有发生过节的，可是他实在理不出个头绪都有哪些人和他有仇。俞威这个人，既想不起都有什么人曾经帮过他，也记不清都有什么人曾经被他坑过，俞威记得清清楚楚的只有坑过他的人。俞威发现这样杂乱无章地想效率太低，便改变策略，从自己认识的人里面一个个地筛。

他想到了范宇宙，觉得应该不会是他。难道是因为上次合智集团不买UNIX机器的事？按道理不会呀，合智可能最后还是不得不买几台UNIX机器的呀，那就还会是他范宇宙的生意嘛，只是生意来得晚了些、小了些。但也说不定，如果范宇宙和他俞威一样都是睚眦必报的人呢？得留神查一查。

俞威还想到了自己的老婆，会是她吗？看这几个警察没有再为难他的意思，不想把事情搞大而给他带来更多麻烦，似乎害他的人只是想给他一个教训，从这个动机来看倒有些像是他老婆的作为。刚才那个警察不是也让他好好反省反省吗？说这话的立场也的确像她老婆的立场，可是俞威很怀疑他老婆的能力，她应该没这些本事吧。

俞威脑子里都在想这些，手上的牌出得有多臭就可想而知了，他的临时搭档不时大声地指责甚至谩骂，三番五次地把俞威的思绪拉回到牌桌上来，可是俞威的表现没有一丝好转，最后他的对家忍无可忍，把牌“啪”的一声摔在茶几上，俞威被吓醒了，旁边的两个人笑着解劝着。

也不知道后来过了多久，俞威一直陪着他们三个打“拖拉机”，再后来，派出所里有人走动，一早来上班的人已经陆陆续续地来了。俞威偷偷瞥了眼墙上的石英钟，已经是早上七点多了。昨晚上开车的那个人站起来，把俞威的手包和手机拿过来扔在他怀里，对他说：“走吧，别在这儿赖着了。”

俞威喜出望外，忙站起来欠着身子，心想，谁想在这儿赖着了。那个人又朝俞威说：“你的那些烂事，你老婆都懒得管，我们更懒得管，走吧。”

俞威走出派出所，早晨的阳光刺得他两眼都睁不开，他上了辆出租车，对司机说了他家的地址，就拿出手机开始拨号。先打柳副总的手机，关机，再打柳副总家里，没人接，俞威紧张了，难道柳副总也被抓了？不可能啊，酒店和派出所都只有他一个人啊，难道柳副总被带到别的派出所去了？俞威马上又打范宇宙的手机，关机，再打范宇宙

家里，没人接，俞威更慌了。他拼命让已经疲惫不堪的大脑继续运转，但还是想不出所以然，俞威只好宽慰自己，他们可能都正在上班的路上。俞威查看着手机，看见了琳达昨晚打来的那个未接电话和那条短信，但俞威现在没心思搭理她。

俞威坚持着回到了家，老婆不在，已经上班去了，俞威看见房间里各处摆着的老婆的照片，好像都正在对自己奇怪地笑着，他又想起了那个警察最后说的那句话，“你老婆都懒得管”，他怎么知道我老婆懒得管？俞威觉得那句话意味深长，看来老婆的嫌疑是越来越大了，难道她真有这么大的本事？难道兔子急了真会咬人？

俞威硬撑着，不让自己躺下，挺到八点半，站着给柳副总的办公室打了电话，占线，俞威放了心，柳副总已经像平常一样开始工作了。俞威又给范宇宙的几个办公地点中的一个打了电话，一个女孩接起来说范先生今天不在这边，他刚才来电话说他今天在那边，俞威完全放心了，他也懒得再给“那边”打电话找范宇宙。他想，看来昨晚人家两个都平安无事，只有他自己倒了霉，这次的恶心事只能暂且埋在心里，慢慢查访吧。

俞威立刻被疲倦彻底淹没了，他倒在床上，不到一分钟就沉沉睡去，他根本没想起来柳副总昨晚提到的那句话，今天上午普发集团又有一次总经理例会。

快到中午的时候，正在自己的办公室里忙着的洪钧，接到了韩湘打来的电话。

韩湘第一句话就说：“有个好消息，还有个坏消息，你想先听哪个？”

洪钧笑着说：“当然先听好的呀，如果先听坏的，万一被吓死了，好消息都还没听到，那也太可惜了。”

韩湘也笑了，说：“那就先说好的？”

洪钧说：“嗯，我听着呢。”

韩湘停了一会儿才一字一顿地说：“你们中标了！”

洪钧一时没反应过来，虽然他天天都盼着普发有好消息传来，但他根本没想到会这样毫无预兆地喜从天降，他下意识地问：“普发定了吗？什么时候？”

韩湘笑了起来，说：“你没想到吧？我也没想到，咱们不都以为得拖

过春节了嘛。今天上午的例会上定的。”

洪钧开始激动起来，但他尽量表现得很平静，又接着问：“怎么这么顺利？有什么特别原因吗？”

韩湘说：“例会上金总照例把软件项目的事提出来，问问大家有什么新的考虑、新的意见。柳副总说他这些天又搜集了一些维西尔公司的情况，仔细琢磨了一下，还专门和几个专家聊了聊，觉得虽然维西尔的产品不能说是最好的，但是维西尔提交的项目实施计划和技术支持方案都非常周密，他说没有所谓最好的产品，只有最适合的产品，所以建议在选型的时候也要把这点考虑进来。金总是多聪明的人啊，立刻知道柳副总的态度转了，便马上说柳副总的意见很重要，要求大家充分考虑柳副总的建议，然后就提议表决，结果全票一致通过，定了你们维西尔的软件。我们的评标规则里面不是有‘集团领导评议’这一项吗？占十分呢，把这十分加到之前已经评出来的技术分和商务分上，范宇宙的泛舟公司就中标了，当然也就是你们维西尔的软件中标了。你说，这是不是个好消息？”

洪钧立刻表示：“好消息，大好消息，来之不易啊。”又问了一句：“哎，柳副总是怎么转过弯子来的？金总做他工作了吗？”

韩湘回答：“这还不清楚，我觉得金总对柳副总的大转弯儿也有些意外。”

洪钧不打算在电话里就这个疑问深究下去，这个疑问有可能将来会水落石出，有可能就一直是个谜了。洪钧笑着又问：“你不是还要搭配个坏消息吗？”

韩湘笑着说：“呵呵，我就是那么一说，吓唬吓唬你。我的意思是，项目定了以后，你和我的关系可能就要稍微变变了。我认为你是个好的合作伙伴，所以在签合同之前，咱们密切合作，都想让普发选定维西尔，以后签了合同，咱们就是甲乙双方了，虽说不是两军对垒，但也不是在一个战壕里喽。”

洪钧没笑，他一本正经地说：“韩湘，我明白你的意思，可是我还得说，签合同以后咱们仍然还是合作伙伴，你可别想把我从战壕里推出去。以后咱们的关系是和现在不同了，因为是绑得更紧了，而且，是名正言顺了。”

韩湘一听就说：“好像之前咱们是在背地里偷偷摸摸似的。对了，我下午就会把中标通知书传真给范宇宙，让他尽快来谈合同，如果有什

么需要你做做他工作的，我会找你，另外，你那边的产品和人手也可以开始准备了。”

洪钧笑了，说：“这倒是我刚才忘了说的，咱们的关系还真发生了一个变化，就是中间夹了个范宇宙，他是总承包商，我是分包商，他从我这里买软件再卖给你。不过你放心，除了商务上经他手走一趟之外，其他方面我都会和你直接合作。”

洪钧挂上电话之后，在椅子上再也坐不住了，他站起来走到窗前，看着远处依稀可辨的西山，想着应该把这个好消息第一个告诉谁。

他想好以后就走回桌旁，取出一摞名片在里面翻着，然后抽出一张，照着上面的号码拨着。

电话通了，洪钧用英语说：“你好，科克，我是Jim。”

电话里传来科克的笑声，他说：“你好，Jim，如果我没记错的话，这可是你第一次给我打电话。”

洪钧也笑着说：“是的，我很想和你一起分享一个好消息，我相信你听了会高兴的。”

科克立刻说：“是吗？好啊，请告诉我。”

洪钧说：“我刚得到消息，我们赢得了普发集团的项目。”

电话里没有声音，科克没说话，洪钧有些意外，他刚怀疑是不是电话断了，才听到科克变得低沉的声音：“Jim，我听到这个消息，我不是高兴。”他停了一下就转而大笑着说：“我是非常高兴，无比高兴，极度高兴！”

洪钧这才明白科克又在闹着玩儿了，他也被科克的情绪感染起来。科克接着说：“我知道你能做到的，我坚信你能做到。Jim，祝贺你，你太棒了。”

洪钧客气了一下：“谢谢。这是团队的努力，整个团队都很出色。”

科克说：“我同意，但我也知道，是你让这个团队变得与以前完全不一样了。你可以告诉我这个合同有多大吗？”

洪钧回答：“我现在还不清楚，普发集团刚刚确定了一家投了我们的产品的总承包商中标，我们要和这家总承包商洽谈最后的软件合同，

到那时候才会知道准确的金额，但是我相信，这个合同一定会是维西尔在中国签过的最大的合同。”

科克兴奋地说：“太棒了。Jim，我希望能有机会尽早去北京拜访这家客户，我更希望能尽早和你在北京见面。”

洪钧随口表示了一下：“欢迎你，到时候我会去机场接你。”

洪钧向科克报喜之后，拉开门走出自己的小办公室，他要把这个好消息告诉他的那些兵们。可是公司里静悄悄的，洪钧四处看了看，一个人都没有，洪钧刚觉得奇怪，才想起大家一定都出去吃午饭了。

洪钧在公司门口，围着前台绕着圈子，他太高兴了。忽然，他抬头看见墙上挂着的一个小白板，上面写着同事之间的一些留言，洪钧立刻有了主意。他用板擦把白板认真地擦干净，然后用红色的水笔在白板上工工整整地写了六个大大的字：“我们赢了普发！”接着在字的下面画了一张猪脸，大大的耳朵耷拉着，大嘴咧开笑着，又给猪脸画了个小帽子，在帽子上写了“Jim”三个字母。画完了，洪钧退后一步仔细观察了几眼，又凑上去给猪脸补了几笔，才满意地走回自己的办公室，把门关上，然后竖着耳朵留意听着外面的动静。

好像过了很久，洪钧才听到有人说着话从楼道里走进公司，然后说话声停住了，安静了几秒钟之后就有女孩儿的声音尖叫了起来，伴随着男声跟着起哄，然后又都开始叽叽喳喳的大声说笑着，这样重复着好像先后进来了两三拨人，公司里已经是一派欢笑声了。

洪钧脸上微微露出一丝笑容，听见一阵脚步声离自己的办公室门口越来越近，然后门被一下子推开了，都没顾得上敲一下，菲比头一个进了洪钧的办公室，后面跟着其他人，小办公室只能再站下几个人，另外的只好挤在门口。洪钧看见菲比举着那个小白板，白板上已经画满了大大小小、各种造型的猪脸，每张猪脸共同的特点就是都和它们的主人一样开心地笑着。紧挨着洪钧画的猪脸的旁边是个打着蝴蝶结的猪脸，带着的帽子上写着“菲比”，洪钧又把白板上的猪脸挨个看过去，找到了“Larry”、“肖彬”、“Harry”、“Vincent”、“武权”、“Mary”和“Helen”。

洪钧满意地笑了，他数出一共有九张猪脸，他的整个团队都到齐了。

东三环外面，离农展馆不远，有家不错的法国菜馆。在二楼挨着窗子的一张小桌旁边，菲比一边用一个精巧的小叉子挑着蜗牛壳里的肉，一边朝对面的洪钧说：“外面的露台多好，要是在夏天，咱们应该在

露台上吃，是不是特有情调？”

洪钧说：“看来这顿大餐请你吃早了，应该等到夏天再请。”

菲比晃着脑袋说：“想得美，你想说话不算数呀，你自己说的，等普发合同签了就请我吃大餐的。”

洪钧笑着说：“六只蜗牛都快进你肚子了，还堵不上你的嘴呀？这不是请你吃着呢吗？我这人没什么优点，就一条，说话算数。”

菲比正把嘴凑上去咬住小叉子上的蜗牛肉，顾不上说话，只能点了点头。洪钧接着说：“看来你只记住了吃大餐这一项，我当初还说过一句话，现在不是也兑现了吗？”

菲比一边嘴里嚼着，一边歪着脑袋想着，直到把蜗牛肉咽了下去，还是没想起来，她用餐巾擦了下嘴，问道：“什么呀？我怎么想不起来啦。”然后又立刻义正词严地补了一句：“你不许趁着我忘了就耍赖呀，老实说是什么。”

洪钧用叉子拨弄着面前小盘子里的一块鹅肝，觉得太肥腻了，正想着究竟吃不吃掉它，嘴上说：“十月份我第一次和你谈普发项目的时候，我说过三个月以后普发就会选定咱们的，你算算我说的准不准。”

菲比右手刚拿起刀子，便又放下，掰着手指头数了起来：“十一月、十二月、一月，嗯，当时是十月下旬，现在是一月底，就算三个月吧。哎，你当时怎么知道的呢？反正你说的时候我根本不信。”

洪钧笑着说：“别说你不信，当时我也不信。我是怕你没信心，给你打气的，其实也是给我自己打气。这次还算有些运气吧，真在三个月里面拿下了，要不然可能真得拖到夏天才能请你吃了。”

菲比在面包上蘸了点橄榄油，随口问了句：“这地方你以前老来吧？”

洪钧点了下头，说：“不止一次了。”

菲比低着头，看着手上的面包说：“也和她来过吧？”

洪钧一时没反应过来，问：“谁呀？”

菲比撇了撇嘴，露出讽刺的笑容，说：“认识的女孩子太多了也难办啊，数都数不过来了吧？我鄙视你。”她看见洪钧还是一脸惶惑的样

子，便气呼呼地提醒了一句：“你们ICE的那个。”

洪钧这才明白菲比指的是琳达，不禁有些尴尬，嘟囔了一句：“你也知道了？”

菲比又撇了下嘴，更加讽刺地对洪钧说：“哼，圈子里谁不知道呀？那么轰轰烈烈的一场。”

洪钧不理睬菲比话里带的刺，把鹅肝叉起来放进嘴里。

菲比继续摆弄着手里的面包，把面包撕成一块块的，又问了一句：“你还想她吗？”

洪钧往后靠在椅背上，淡淡地回答：“有时候会‘想起’，但不是‘想’。”

菲比轻轻叹了口气说：“唉，男人是不是都这么薄情寡义的呀？”

洪钧不理她，喝了一口高脚杯里的红葡萄酒。

菲比又凑近桌子，冲洪钧嬉皮笑脸地说：“哎，人家都说兔子不吃窝边草，你怎么好像专吃窝边草呀？”

洪钧笑了笑，说了句：“因为我这只兔子眼睛近视，只看得见窝边的草。”

菲比立刻接上说：“那我呢？这次怎么会看上我了？你窝边的草也不止我一棵呀。”

洪钧装出严肃的样子，没好气地说：“因为这次我眼睛瞎了。”

菲比的脸一下子红了，气得抓起吃蜗牛用的小叉子，向洪钧做了个扎过来的动作。洪钧却一本正经地一字一顿地接了一句：“因为，爱情是盲目的。”说完，他就浑身哆嗦了几下，又说：“酸死了，太肉麻了。”

菲比一下子笑了起来，说了句：“真受不了你。”

洪钧没有笑，而是认真地说：“我其实一直在想这件事，今天还想和你说呢，你别当窝边草了。”

菲比愣住了，问道：“你什么意思啊？”

洪钧抬头看着菲比的眼睛，说：“换家公司吧，别在维西尔做了，好

不好？”

菲比的眼睛瞪了起来：“你干嘛要撵我走？干嘛要我离开你？”

洪钧说：“你不是也觉得兔子吃窝边草不好吗？咱们这么小的公司，你和我这种关系，咱俩会觉得别扭，其他人也会觉得别扭，还是不在一家公司的好。”

菲比不以为然，噘着嘴说：“和我在一起让你觉得别扭啦？我不觉得别扭，我就想上班的时候也能看见你。”

洪钧尽量耐心地说：“你可最好想好了，如果你非要上班的时候能看见我，我就不再让你在下班以后看见我。你选吧，还非要一起上班不可，咱们就只能做普通同事。”

菲比一点儿不在乎，大大咧咧地说：“你自己说的，sales没有下班的时候，所以我只要在上班的时候能看到你就行了，反正你没有下班的时候，哈哈。”

洪钧有些不耐烦了，他板着脸说：“我和你说正经的呢，你还是换家公司吧，你要死活不愿意，那我就只好自己换公司了。”

菲比的眼神黯淡下来，脸上也没了笑容，垂着眼皮说：“行啦，我明白你的意思。哪能让你再换公司呀，还是得我来做牺牲啊。”

洪钧一看她这样，心又软了，便安慰说：“这应该是件好事呀，我不想和你一直在一家公司里打工，就说明我是认真的嘛，想和你一直在一起嘛。”

菲比叹了口气，过了一会儿才幽幽地说：“咳，我也没指望那么多，我只想多和你在一起，哪怕多一分钟也好，谁知道能有多久。你要非让我走，那我就走呗，只是以后两个人各忙各的，谁知道你还会不会喜欢我。”

洪钧笑了，逗菲比说：“好啊，原来你不愿意换公司，是要留在维西尔监视我呀？”

菲比笑了，说：“切，美得你。我才懒得监视你呢，我还不知道你？谁监视得住你呀？”

洪钧没再说什么，开始吃刚端上来的鳕鱼。

菲比安静了一会儿，就又说：“哎，你说我应该换一家什么样的公司呀？”

洪钧放下刀叉，看来他是要深入讨论这个问题了，果然，洪钧说：“我正想和你商量呢。我倒是觉得，换什么样的公司无所谓，也好定，但是首先应该想想，是不是干脆也换个别的工作，好不好？”

菲比又愣住了，她盯着洪钧说：“怎么？你不想让我再做sales啦？你觉得我做sales不合适吗？”

洪钧回答：“不是不合适，是我自己觉得，你还是换个别的工作，可能更好。”

菲比就立刻问：“比如说？”

洪钧想了想说：“比如，做做行政、搞搞培训，或者协调联络什么的。做销售压力太大，我也不想让你吃苦受累地四处跑。”

菲比明白洪钧是在心疼自己、体贴自己，心里觉得暖洋洋的，可是她没想到这么快洪钧已经开始安排自己的命运，有些接受不了，便说：“可是我挺喜欢做sales的呀，难是挺难的，可是做成一个项目的时候多有成就感呀，就像这次赢了普发的单子，我开心死了，而且，我也喜欢和各种各样的人打交道。”

这次轮到洪钧话里带刺地说：“是喜欢和各种各样的男人打交道吧？”说完就坏笑起来。

菲比的眉毛竖了起来，手上又举起了那把小叉子，说：“你说什么呐你？道歉！”

洪钧不理她，接着说：“比如范宇宙？”

菲比有些真生气了，她瞪着眼睛说：“不许你再提他，弄得我什么食欲都没有啦。”

洪钧却认真地说：“你看，你还不让我提他，可是如果你还留在维西尔做sales，你就得经常和他打交道，现在又签了普发，你以后想躲他都躲不掉。就算你到别的地方做sales，范宇宙这样的人圈子里太多了，我可不想让这种人整天缠着你。”

菲比立刻顶了一句：“真是大男子主义，你是不是从心里瞧不起女孩子做销售？”

洪钧有些急了，他气冲冲地说：“我不是在说别的女孩子，我就是在说你。”

菲比一听，心里又暖洋洋的，好像全身都觉得暖暖的、软软的，如果不是隔着桌子，她真想倒在洪钧的怀里，她知道洪钧多么在乎自己了，可是嘴上又不能立刻服输，便嘟囔着说：“可是我这种性格，真不喜欢天天坐在办公室里，我就想每天都能出去跑。”

洪钧立刻没好气地来了一句：“那你还是趁早练练吧，将来没准还得天天坐在家里呢。”

菲比一下子愣住了，“全职太太”？难道洪钧真已经想到那么远的将来了吗？菲比立刻感受到了比赢得普发项目更大的成就感和满足感。菲比想，其实自己不就是一直想发现一个好男人，抓住他，再管住他，让他管好自己的一辈子吗？既然自己的心思都要放在管住这个男人上面，所以至于如何管好自己，本来就是应该交给这个男人来做的嘛。

菲比想到这里，便低下头说：“好啦，我听你的就是了，那你得负责帮我找一个让我满意的工作才行。”

春节过后刚上班没两天，洪钧开着自己的帕萨特行驶在机场高速上，他是去接初次来北京的科克的。洪钧经过一番琢磨之后，才决定开自己的车去接。维西尔北京还没有属于公司的车，本想打辆出租车去，但显然不够正式和隆重；又想从给科克定好的酒店包一辆车去接，但会显得只是酒店去接自己的客人，而不是洪钧去接自己的老板的老板，似乎又没有体现自己的人情味儿。洪钧坐在自己的帕萨特上，感觉用这车去接科克没问题，车的档次很合适，科克和杰森坐在后排也不会觉得拥挤。

正月初七，春节长假的最后一天的一大早，洪钧忽然接到了科克打来的电话，他正在新加坡的樟宜机场，等着登机飞上海。洪钧有些意外，他没想到科克会在假期里还打电话来，更没想到科克会突然飞去上海，他和杰森有什么重要的事要在正月初八上班的头一天谈呢？

洪钧有些预感，这预感说不上好还是不好，只是觉得来得有些突然。科克的口气很轻松，甚至有些懒洋洋的，告诉洪钧他计划在两天后，也就是正月初九的晚上飞到北京。科克开玩笑说洪钧最好能兑现他的诺言，因为洪钧说过要去机场接他的。洪钧笑着说没问题，他一定去，他不会让初来乍到的科克在北京迷路的。

洪钧问科克计划在北京停留几天，以便洪钧安排他在北京的行程，科

克仍然懒洋洋地说大概一个星期吧。这又让洪钧觉得奇怪，科克在上海只停留两天，在北京却要住一个星期，而且好像还可以看情况再延长些。这让洪钧为难了，春节刚过，很多单位在正月十五之前都还不可能安排什么正经事呢。洪钧试探着告诉科克，他这次来得仓促，可能来不及为他安排拜访客户和合作伙伴公司，因为不少公司都还没有真正开始上班。科克在电话里打着哈哈说，没有关系，这次来北京就是来拜访洪钧的，他想请洪钧陪着他去爬长城。洪钧搞不清科克这番话里的真真假假，但有一点他相信，科克这次是冲着他来的，这让他隐隐地有些期盼，心里也激动起来。

这两天洪钧没什么心思干活，反正刚过春节也没什么活可干，洪钧一直在猜想上海正在发生着什么，科克会和杰森谈什么呢？他们之间会达成什么结果呢？洪钧这时候真希望自己在维西尔上海公司能有个什么朋友可以向自己通报一些信息，洪钧有些后悔没有尽早在维西尔上海建立自己的关系。

洪钧一路想着，已经开进了首都机场的地下停车场。他把车停好后来到国内航班的到港大厅，信息屏上显示着从上海飞来北京的国航CA1516航班将会正点到达。等着接机的人好像比往日少，大厅居然显得有些空旷，洪钧一边溜达着一边接着动他的脑子。

洪钧琢磨了两天，心里已经大致有了思想准备，他估计科克会要求杰森把自己提升为维西尔中国公司的销售总监，成为在维西尔中国公司仅次于杰森的二号人物，这也是洪钧当初离开ICE的时候为自己设想的职位，来了短短三个多月能拿到这个职位，洪钧感到了一丝宽慰，自己当初迫不得已选择了被ICE开掉，到今天终于得到了回报。

洪钧估计杰森会和科克一起来北京，杰森是应该全程陪同他的老板的首次中国之行的。洪钧本以为杰森这两天会给自己来个电话，但杰森没有任何动静，洪钧明白杰森一定是心里有怨气，他一定是宁愿自己主动提拔洪钧，而不愿意在科克的提名甚至压力下才这么做。

广播里提醒CA1516航班已经到达，洪钧往前凑了凑，站到接机人群的最前排，他估计坐头等舱的科克和杰森应该很快出来，杰森按级别是应该做商务舱的，但是当他陪同科克坐同一个航班的时候，也可以坐头等舱。

洪钧伸着脖子向里面的托运行李提取区张望着，真巧，CA1516航班的托运行李传送带正对着洪钧站着的地方，洪钧一眼看见了科克。科克和洪钧在新加坡见到的时候没什么变化，没穿任何冬季的衣服，西装上衣还被脱下来搭在手推行李车的扶手上，只穿着件衬衫。洪钧

想，如果科克的托运行李里没有大衣一类的衣服的话，看来在去爬长城之前得先和他去买些御寒的衣服了。

洪钧发现科克是一个人，杰森不在旁边，杰森怎么会不来呢？洪钧想到了杰森经常是不按常理出牌的，看来杰森这次是气坏了，他一定是故意不来北京，以此来表现和发泄他对科克和洪钧的不满。洪钧的心里有些打鼓，杰森这样把矛盾挑明了，日后洪钧和他怎么相处呢？难道这种效果正是科克想看到的？

科克已经从传送带上搬了一个巨大的旅行箱放到了行李车上，然后推着车缓步向外面走来。洪钧冲科克招着手，科克很快就看到了，推着行李车的右手没有离开扶手，而是把手指向上抬了抬，算是打了招呼。

科克一脸笑容走到洪钧面前，首先向洪钧伸出了手，洪钧握住科克的手，还没来得及问候，科克已经开口说："Jim，我是专门来北京当面向你宣布一个消息的，你已经是维西尔中国公司的总经理了。"

洪钧愣住了，一时没想到应该如何回答，只是觉得自己的手心里出汗了，他正要从科克手里抽回手来，科克却更紧地握住洪钧的手并摇了摇，冲洪钧眨了下眼睛说："Jim，顺便提醒你，你以后可以坐商务舱了。"

《圈子圈套》中英文单词对照

meeting 会议

Marketing Manager 市场部经理

marketing 市场推广

E-mail 电子邮件

message 消息

office romance 办公室恋情

file 文件

office 办公室

briefing 简要汇报

report 汇报

traffic 交通

UNIX 一种多用户的计算机操作系统

reception 这里指公司的前台接待员

cashier 出纳员

channel 信息渠道

case 项目，案例

global company 全球化大公司

detail 细节

headquarters 公司总部

play game 这里指做手脚，搞小动作

take risk 冒风险

trust 相信

bad idea 坏主意

Brooks Brothers 皮鞋的品牌

Windows 微软公司的视窗操作系统

cancel 取消

announce 宣布

fire 解雇，炒鱿鱼

terminate 终止

sales 销售员

make sure 确认，确信

team 团队

team leader 团队负责人

back office 指公司的财务、人事、行政等部门

title 头衔

package 这里指薪酬待遇

professional 指具有专业水准

base salary 基本工资

process 手续，流程

reference check 向证明人了解情况

check 调查核实

offer letter 指聘用信

EXCEL 指微软公司办公软件生成的表格文件

presentation 介绍

demo 演示

fax 传真

Bye bye 再见

first lady 第一夫人

seminar 研讨会

sense 这里指常识

copy 这里指抄送

圈子圈套2　迷局篇

第一章

大厅里的光线逐渐暗了下来，只剩下两侧墙面上的几盏壁灯照射出柔和的黄色光芒，邓汶仿佛感觉自己双眼的瞳孔正随着四周亮度的减弱而放大，他可以依稀辨别出一排排座位上刚才还人头攒动的听众都静了下来，之前一直在耳畔嘈杂的声音也远去了，大厅正前方的大屏幕上是投影仪投射上去的动画，邓汶所在公司的标志像一片叶子在画面中飘舞。

邓汶站在大厅前部的角落里，尽量让自己的心情宁静下来，他贴紧身后的墙面，希望微微颤抖的双腿得以放松。邓汶看见一个高大的身影缓步走向讲台，虽然在昏暗中看不清这个人的容貌，但他心里知道这个人是公司的CEO。CEO在讲台上站定，对着台下的听众讲了几句，邓汶什么也没听清，但台下已经响起一片掌声，CEO也转过身朝他站立的方向象征性地拍着巴掌，邓汶知道，自己该上场了。

邓汶低头看了一眼胸前的领带，服帖而端正地掩在西装的衣襟中间，他抬起右手摸了摸脖子下面的领带结，一切正常，他又下意识地用双手抻了抻西装的下摆，这才抬脚走向讲台。邓汶踏着松软的地毯，与从讲台上走回来的CEO打了个照面，却还是没有看清CEO的脸，邓汶正有些诧异，但自己已经走到了讲台前。邓汶把别在腰带上的麦克风开关打开，调整了一下挂在左耳上延伸到嘴边的微型麦克风，朗声向听众们问好：“Good morning！”，他听见自己的声音在大厅里回荡，沉稳而清晰，一直悬着的心这才感觉到一丝松弛。

邓汶熟练地操作着讲台上的笔记本电脑，想把那个还在飘舞的公司标志画面切换成自己讲演用的幻灯片。咦，那个文件呢？！怎么找不到了？！邓汶的心骤然沉了下去，好像是掉在肚子里剧烈地跳着，他迅速打开一个个文件目录寻找着，与电脑相连的投影仪也就把他正在浏览的画面投射到了大屏幕上，大厅里所有人都立刻明白他出了什么问题，台下响起一片“嗡嗡”的声音，这嗡嗡声就像在邓汶的脑子里鸣响。文件没了！讲演做不成了！邓汶抬头看一眼前面黑压压的人影，又扭头向角落里的同事们张望，但是没有人来帮他。忽然，一阵手机铃声大作，声音越来越强，邓汶感觉到手机仿佛是在他的脑后震动，便抬手向脑后抓去，却把左耳上挂着的麦克风打掉了，他心里一急，叫了声“糟糕”，使劲跺了下脚，却跺空了，他浑身颤抖了一下，醒了过来。

邓汶猛地从床上坐起来，回手把枕头掀开，枕头下面一个精巧的旅行闹钟正倔强地欢叫着、震动着。邓汶把闹钟关上，看见液晶正显示着“04:30”，该起床准备动身了。邓汶感觉到自己满身大汗，心还在怦怦地狂跳，他蜷起腿，双手抱住脚踝，把头埋在膝盖中间，闭着眼睛想让自己平静下来。邓汶心中非常气恼，他不明白自己怎么会变成这样，要么不做梦，要么就做这种无聊的噩梦，很久以前的那些美梦都哪里去了呢？难道是现在平淡而乏味的生活，不仅本身没有任何精彩可言，还把他到梦中去寻觅精彩的本能都剥夺了吗？想到这里，邓汶忽然感到有些冷，他转身坐到床边，开始穿衣服。

这时，躺在他旁边的廖晓萍忽然咕哝了一声：“嗯，你开Neon吧，我开Cherokee。”说完就又没有任何声响了，连身子都没有挪动一下。

邓汶也就同样地“嗯”了一声，算是答应，又算是道别，然后站起身，穿好衣服，拉开门走出了卧室。

邓汶轻轻地推开隔壁的房门，蹑手蹑脚地走向女儿的床前，先看见被女儿蹬到床下的小花被摊在地毯上，而女儿正蜷缩着身子，脸朝下趴在枕头上酣睡，发出轻微的呼噜声，一只粉色绒布做的Kitty猫被女儿压在肚皮下面，只露出半个圆圆的脑袋。邓汶用手抓住Kitty猫的半个脑袋揪了一下，居然没有揪动，他便用力一拽，Kitty猫被他从女儿的压迫下解放了出来，而女儿也借着外力顺势翻了个身变成侧卧的姿势，呼吸也变得均匀顺畅起来。邓汶把Kitty猫放在女儿枕头旁边，又从地毯上捡起小花被给她盖上。月光从百叶窗的缝隙中穿过来，洒在女儿的脸蛋上。邓汶静静地在床边站了一会儿，才转身走了出去。

邓汶沿着楼梯下来，穿过起居室和餐厅走进厨房，要拿些东西吃的念头一闪而过便被他否定了，时间太早，还不到五点钟，根本没有饿的感觉。他便抄起昨晚已经收拾好放在门口的拉杆箱和电脑包，拉开门走进车库。两个车位的车库本来不算小，但当两辆车都趴在里面时还是感觉有些拥挤。邓汶侧着身子走到两辆车的中间，拉开右边的轿车车门把行李放到后座上，轿车的品牌是霓虹（Neon），克莱斯勒公司的，左边的是辆大切诺基牌子的吉普，也是克莱斯勒公司的。邓汶把车库的卷帘门打开，刚要坐进霓虹的驾驶座，一眼瞥见大切诺基的后座上卷成一团的是女儿的外套，他立刻仿佛感觉到外套里还带着女儿的体温，自己也感觉温暖起来，他带着这一息暖意坐进霓虹，点着火，把车倒了出去。

4月初的波士顿，正是乍暖还寒的时节，时间又是早晨五点钟，外面凉飕飕的，街道上冷冷清清，只有路灯和住家门前的廊灯为这片街区带来少许生气，直到汇入了90号州际高速公路上那昼夜川流不息的车

河，邓汶才又感觉到了这座都市的活力。他轻车熟路地向波士顿罗根国际机场驶去，并不觉得此行与以往出差有什么不同，殊不知他的人生将由此踏上一段全新的旅程。

邓汶的左手搭在方向盘上，打了个哈欠，心里盘算着波士顿和拉斯维加斯三个小时的时差，现在拉斯维加斯才夜里两点多钟，他本应该在酒店的被窝里睡得正香呢。这么一想，邓汶忍不住先骂了一句他的老板，又骂了一句他所供职的公司，再骂了一句他所从事的软件行业，最后骂了一句现在的世道。的确，要不是现在的世道不太平、行业不景气、生意不好做，他所在的公司也不会如此严控各种费用开销，而他的那位犹太人老板也不会如此变本加厉地锱铢计较。

也难怪，4月份的拉斯维加斯，不冷不热，正是最佳的旅游和会展季节，一年一度的世界信息技术产业大展也凑热闹赶在这个时候举行，搞得纵使在酒店林立的拉斯维加斯，房费也因为客房供不应求而一涨再涨。那个犹太人直截了当地向邓汶提出了他那一举两得的“建议”：赶在会展开幕的当天飞过去而不是像惯常那样提前一天飞过去，既可以节省一个晚上的房费，又可以利用早班飞机的票价优惠来节省机票钱，何乐而不为？邓汶刚说当天赶去会不会太紧张太仓促，犹太人的脸上已经露出自信的笑容，显然是有备而来地回应说肯定不会，因为可以赶早上7点25分起飞的America West航空公司的67次航班，直飞拉斯维加斯的航程是六个小时，而波士顿的时间比拉斯维加斯早三个小时，所以正点到达的时间是拉斯维加斯的上午十点半，谁都知道拉斯维加斯璀璨夜晚的魔力，没有人会起大早在上午出来活动，会展也是如此，中午以前绝对不会迎来参观的人潮。

“所以，”犹太人总结说，“当天早上飞过去，是个聪明的决定。”

当他听到犹太人说出“聪明”这个词的时候，邓汶便知道自己只有按照犹太人的“建议”照办了，因为犹太人是在按照公司CEO的指示精神办事。CEO最近一再教导他们说要“拼命地赚钱，聪明地花钱”，这让邓汶不得不佩服，人家不说要节省，更没有半点鼓吹“抠门儿”的意思，人家只说花钱要花得聪明。只是，聪明的是此刻睡得正酣的那个犹太人，辛苦的却是此刻开车赶路的邓汶。

邓汶把车里的收音机打开，随便停在一个正播放摇滚歌曲的频率，他需要一些“动静”来让自己保持清醒，他也不想让自己的大脑总是被那个犹太人占据。

一路畅通，邓汶不久就已经看得见灯火通明的罗根机场了，但他没有把车开进机场，而是继续沿路前行，跨过不甚宽阔的切尔西河，又行

驶了几分钟，最后把车停到了位于Eastern街的一个停车场里，办完了存车手续，他再拖着行李搭上从停车场到机场的免费穿梭巴士，这才到了罗根机场的B号航站楼。

公司如今挖空心思地算计，力求“聪明”地花好每一分钱，所以连出差的补助政策都做了大调整。以往出差，各种日常开销都是在一定标准范围内实报实销，现在改成了“包干制”，每人每天六十美元，机票和酒店费用都由公司直接付给一家长期合作的旅行社来代理，而其他一切费用就都包在这每天六十美元里面，花多花少就全看个人是否“聪明”了。离机场一英里以外的停车场，要比机场里哪怕是最便宜的经济型停车区都可以每天节省三美元，邓汶不会不在乎这每天三美元，聚沙成塔，集腋成裘，他这些年的日子都是这么过来的，他觉得自己这样做正是典型的中国人的聪明。他想，中国人的节省，是从自己身上省下来的，所以叫勤俭；而犹太人的节省，是从别人身上省下来的，所以叫吝啬，看来这就是中国式聪明与犹太式聪明所不同之处吧。

邓汶没有需要托运的行李，很快便在自助终端前面办好了登机手续，然后随着人流缓慢地通过了安检，拖着拉杆箱和电脑包沿着走廊走了一阵才走到自己的登机口。邓汶到得早，登机口附近的几排皮椅上只坐了十几个人，看样子都是商务旅客，没有拖儿带女的。这些乘客大多人手一册地都在看书，只有几个人例外，他们在摆弄着手里的PDA或是笔记本电脑，察看自己的日程或是收发电子邮件，邓汶想了想是否也该把自己的Blackberry掏出来查查有没有新邮件，但还是决定让自己休息一下，便走到离落地窗最近的一排皮椅前，挑了个皮面还算平整的位子坐了下来。

邓汶把双腿伸直，双脚放在落地窗矮矮的底座上，两臂张开，搭在旁边的皮椅靠背上，懒洋洋地望着窗外，感觉很惬意。才六点多，天还没有大亮，停机坪主要还是靠灯光照明，一辆电瓶车拖着长长的行李车开到停靠在廊桥位置的飞机旁边，无论寒暑都习惯穿短裤的搬运工开始往飞机底部的货舱里装行李，这景象让邓汶感到很熟悉，甚至有些亲切，这几年在美国飞来飞去，罗根机场快赶上他的半个家了。忽然，邓汶意识到，在罗根机场的几个航站楼中，除了他眼下所在的B楼之外，他对A航站楼以及日后将合二为一的C、D两个小航站楼也都很熟悉，而惟有那个主要用于国际航线的E航站楼他还从来没去过。波士顿，这座他已经生活了十多年的城市，居然是他这个中国人有生以来住得最久的地方。

一架刚降落的飞机缓缓停靠在旁边的一个廊桥，稍后一群乘客从登机口鱼贯而出，邓汶仿佛在人群里看到了十多年前初到波士顿时的自

己。那是在盛夏8月里的一天，邓汶刚从北京的大学毕业，便到美国读硕士，护照上贴着的历尽千辛万苦得来的美国签证倒比他刚到手的本科文凭更让他兴奋，邓汶攥着护照，怀里贴身揣着五千美元，搭乘美国西北航空公司的航班飞到底特律，再转机到了波士顿。一年以后，廖晓萍也来了，两个人“夫妻双双把书念”，念完硕士念博士，念完博士就留在大学的实验室里做助手，给导师当“长工”，可是没多久，导师搞不到新项目，没有足够的课题经费，养不起“长工”了，邓汶和廖晓萍便出来找工作，他俩运气不错，邓汶先找到了目前所在的这家公司，如今也算是个骨干和头目了，负责软件开发和测试工程，廖晓萍不久也有了工作，在一家网络公司做技术支持，两人苦熬多年总算拿到了美国的绿卡，家中唯一的美国公民是五岁的女儿。

邓汶一直没回过中国，也没去过美国以外的其他地方，曾经有几次打算去墨西哥或者加拿大旅旅游、度度假，精打细算之后邓汶还是决定暂缓，等先把房子的按揭还清再说吧，反正那些名胜过几年也不会消失，以后再去不迟。可是，就在现在，当邓汶坐在登机口旁的皮椅上，看着窗外跑道上飞机的起降，他忽然有了一种强烈的愿望，就像十多年前他迫不及待地要走出中国一样，现在的他又迫不及待地想走出美国了。

登机了，邓汶事先特意选的靠窗的座位，他把头抵在舷窗旁边，闭上眼睛，希望能睡上一会儿，却发现脑子里乱乱的，他在想如果这个航班的目的地不是拉斯维加斯而是北京该有多好。等飞机进入平飞状态之后，机舱里的乘务员开始忙活了，邓汶斜着眼睛看着她们在机舱走道上来回穿梭，心想，为什么美国的空姐都这么老呢？最年轻的也是空嫂，一般是“空婶”甚至还有“空奶”。邓汶忽然觉得心里空荡荡的，因为他想起来，其实他从来都没有亲眼看见过中国的空姐，他平生头一次坐飞机就是从北京到底特律的那次，见到的就都是美国的空姐，中国空姐年轻漂亮的形象对于他而言只是二维平面的想象而已。

一位空嫂手里拿一支耳机冲乘客挥动着，另一只手拎着一个大塑料袋，里面放着很多支耳机，她沿着走道边走边问：“五美元，有谁需要吗？”邓汶心想，现在航空公司的日子也真不好过啊，以前每个乘客面前的座椅口袋里都放着免费使用的耳机，如今要想一饱耳福还得花五美元才行，邓汶是不会花这种可花可不花的钱的，哪怕只是五美元。

空嫂、空婶们送了一趟饮料之后，邓汶刚想再试着睡会儿，又有人来打扰了。这次是来送餐食的，当年免费的空中配餐，即使味同嚼蜡，也已经是久远的过去了。在买机票的时候可以选择是否也买航班上的餐食，但既然是公司经手买的机票，这一项自然就省了。一位空嫂捧

着一摞彩色的小餐盒，按照座位号分别送到了事先预订的乘客面前，另一位空嫂手里托着一个同样的彩色小餐盒作为样品，又是一路问着：“五美元，有谁需要吗？”邓汶下意识地按了一下肚子，感觉尚不空虚，便下决心再忍一阵，因为他相信同样的东西到了八千米的高空一定要比在地面的时候贵一些，还是等到拉斯维加斯下了飞机再说吧。

邓汶的邻座看来事先定了餐食，因为一个小餐盒被空嫂主动地放到了他面前的小桌板上，邓汶忽然想问一声邻座是在哪家公司高就的，起码那家公司在这五美元上还是相当大方的，但看着那人已经打开小餐盒，取出一包花生吃了起来，他的好奇心只好作罢。邓汶这次下决心闭紧眼睛，与其旁观邻座吃早餐，不如自己努力做个黄粱梦，他在闭眼之前抬手看了眼表，快九点了，拉斯维加斯的时间应该是快六点了，邓汶忽然又想到，北京呢？时差是多少来着？十三个小时？现在应该是晚上，快十点了吧？

北京的东北角，四环路和五环路之间，机场高速路的西北侧，是一片广大而日渐稠密的住宅区，用“小区”这个词来称呼恐怕太委屈它了，倒是其中一个小区的名字挺适合作为这片区域的总称：望京新城。

琳达租住的房子就在望京，是一幢塔楼里面的一套两居室。琳达大学毕业以后独自北上，在北京已经呆了五年多，凭她以往的积蓄和目前的收入，在北京置办一套不太夸张的房子应该不在话下，但琳达一直租房子住。不是钱的问题，而是因为她在北京始终没有找到一种归属感，她不知道哪一天可能就会离开，可能东进、可能西游也可能南飞。她是否会在北京长期呆下去，以及假若她离开北京又会去哪里，这两个问题都取决于她一直在寻找的一样东西：男人，可以把自己托付给他的男人。可惜的是琳达至今还没有得到这样东西，她倒是得到了一个结论：原来男人都不是东西。

在花家地有一所中医针灸骨伤医院，早先有一些韩国人来学针灸，以此为源头，这几年陆续前来此地的韩国人越来越多，成了气候，造出了一片“小汉城”。琳达的几户邻居都是韩国人，房子大多也是租的而有的就干脆买了下来。琳达很喜欢这片韩国化的环境，让她这个“哈韩”族如鱼得水，不用找韩国画报，照着她的几位邻居的样式就从头到脚、里里外外地韩式包装了。

墙上的石英钟刚指向十点，俞威便像松开的弹簧一样从床上弹起来，开始穿衣服。琳达用胳膊撑起身子，半躺在床上，嘲讽地说：“哟，下班真准时呀，急着赶回家上夜班呀？”

俞威没有回头看琳达，只是没好气地回了一句："扯淡！"

琳达无可奈何，用手把被子往身上拢了拢，盖得严一些。4月初的北京，暖气在半个多月前就准时停了，房间里干冷干冷的。墙上的壁挂式空调还盖着罩子，房东当初安装的只是供夏天用的单冷机，而琳达也不愿意自己添置什么取暖设备，这套房子里唯一属于她的固定资产就是一台DVD机，是她为了夜以继日看"韩剧"而专门购置的。

俞威一边穿衣服，一边在心里嘀咕，他真不喜欢琳达住的这个地方，来的时候停车太困难，走的时候老迷路。说来奇怪，俞威在北京四处开车都没有遇到在望京地区的难题，他已经来了很多次，每次晚上离开的时候都会迷路，总要在望京的街道上像没头苍蝇一样瞎撞，直到最终撞到四环路或五环路上才算找到方向。俞威想来想去，觉得原因是多方面的，但当然都不是他的原因。首先，北京的街道大多是正南正北、正东正西的棋盘路，偏偏望京这一带的街道布局是斜着的，让方向感素来很强的俞威反而不辨方向了；其次，望京这一带的确是新区，几天不来便旧貌换新颜，街道的标示牌既不足够也不醒目，使得俞威不得不怨恨这日新月异的建设速度了；还有，在俞威眼里这些楼宇怎么都像是一个模子刻出来的，看上去都似曾相识，但又总是张冠李戴；最后一个可能，就是每晚琳达给他带来的亢奋对他的大脑造成了损伤。俞威暗想，现在是十点，出去后保守地估计又要乱撞半个小时才能找到正路，到家又得将近十一点半了。其实也不算太晚呀，可老婆的脸色就会那么难看，他不想总让老婆摆出那副面孔迎接他。

俞威对着衣柜上的镜子把头发梳了梳，又转身随手打开床头柜的抽屉，熟练地摸索出一个精致的玻璃瓶子，扭开瓶盖仰着脖子往嘴里倒，一直注视他的琳达便问："又喝这么多呀？是不是又该给你买了？先是巴西蜂胶，又是深海鱼油，现在是白兰氏鸡精，喝这么多乱七八糟的东西不好吧？"

俞威把玻璃瓶放回抽屉，嘟囔了一句："没吃'伟哥'就不错了。"

琳达"噗"地笑了出来，说："你别装了，你要是吃了伟哥，还不把我折腾死。"她忽然像是明白了什么，瞪起眼睛，提高嗓门说："哈，你是忙着补一补，赶回去给你老婆交公粮吧？哼！"

俞威也冲琳达瞪起眼睛，还是回了那两个字："扯淡！"沉默了片刻，才抑郁地说，"这一段老是睡不好觉，特别爱忘事，烦！"

琳达立刻把身子撑直些，关切地问："还是因为普发的case不开心？"

俞威一听琳达提到“普发”就更觉得烦躁，但他还是忍了忍，没有第三次甩出“扯淡”二字，而是从鼻子里哼了一声：“不是！”

俞威的确自从春节前夕输了普发集团的项目就一直郁闷，尤其让他气恼的是，他在普发集团已经决定购买维西尔公司的软件之后好几天才得到这一消息，人在倒霉的时候真是连个肯来报丧的人都没有。普发项目尘埃落定，让俞威又可以花心思琢磨一下究竟是谁在关键时刻推了他一把。他确信，那天晚上被抓到派出所蹲了一夜的事情，一定与他输掉普发的项目有直接关系。

很小的时候俞威就看过《基督山伯爵》那本书，他对那位睿智博学的法利亚长老分析究竟是谁陷害了可怜的邓蒂斯的那一段记忆犹新，他也相信，陷害他的人一定是从他的倒霉之中获得好处的人。这个推理的逻辑简单而清晰，可是推理得出的结论却并不简单，因为俞威忽然发现，有太多的人好像都巴不得他倒霉，有太多的人都能在他倒霉的时候获得好处。

嫌疑最大的当然非洪钧莫属，他的这位昔日好友、今朝对手，在他出事的第二天就赢得了普发的大合同，而且又娶媳妇儿又过年，既发财又升官，还被提拔为维西尔中国区的总经理了。从动机来分析，洪钧绝对是毋庸置疑的黑手，在具体操作上，洪钧要想掌握俞威的行踪也不是很难的事，他现在的司机小丁不就是洪钧以前的司机吗？当然，如果要是有范宇宙的协助就更加便利了。

起初俞威有些想不通，如果普发选择了俞威所在的ICE公司的软件，范宇宙旗下的公司也一样会中标成为总承包商啊，他何至于下此狠手呢？慢慢地俞威想明白了，看来是自己给范宇宙报的软件价格不够低，而他从洪钧那里能得到更大的利润，范宇宙帮洪钧击败自己，就可以更快更多地从普发项目中获得利益，还可以凭此作为见面礼，和洪钧建立牢固的合作关系。

还有，那个小谭也不是省油的灯，洪钧不过是要从俞威手里抢走项目，而小谭没准惦记着俞威的位子呢，这小谭在圈子里混了这么久，黑道黄道有些手段也是情理之中的事，如此说来此人更危险、更可恶。俞威有些后悔到ICE以后对小谭还是手软了，只是给他安了个闲差挂着，而没有把他搞臭、搞走，俞威不由得叹息：教训啊！

普发的柳副总更不是东西，俞威曾经打了几通电话，好不容易找到他，他都绝口不提那天晚上在饭店里发生的事，哼哼哈哈地只是说没办法，拗不过金总，人家毕竟是一把手嘛，别的却什么也不说了，而那笔汇到英国的钱他女儿一直没有去提取，后来被自动退了回来。俞

威的直觉告诉他，柳副总一定知道俞威那天晚上“进去了”。俞威后来打听到，其实在普发第二天的会上，正是这个柳副总首先发言建议选择维西尔公司的软件的。俞威料定柳副总在他出事之前就已经决定转向了，难怪那晚在饭店楼层的电梯口分手时，柳副总急吼吼地表示完事后不必再碰面了，看来很可能在俞威去了客房之后，柳副总和范宇宙便转身溜之大吉了。

琳达并不知道那天晚上俞威出的事，自以为是地说：“丢了普发又不是你的责任，是Susan太笨了，真搞不懂你为什么偏把她当宝贝似的。”

琳达将普发失利归咎于苏珊，让俞威心里舒服不少，但嘴里还是反驳道：“不把她提成Sales Director，你这Marketing Manager的位子是谁给你腾出来的？”

“你根本不是为了让她给我腾位子才让她当Sales Director的，是你自己要重用她。”琳达有些愤愤然了。

“我怎么用人是我的事，你管不着。Susan做销售就是有天赋，而且可靠，我不用她还能用谁？用小谭？他巴不得跟着洪钧跑呢。”

琳达听到洪钧的名字，脸色立刻不自然了，俞威视而不见地补了几句：“普发的单子输了，不管是谁的原因，都不是什么大事，做项目输赢是常事。自打我从科曼到了ICE，科曼就一直乱着，快半年了，连一个合同都没签，不是也都活得好好的？上个月咱们ICE就又拿了两个单子，杭州那家电力的项目，就是我从科曼带到ICE的，还有深圳那家证券公司，维西尔不也都输了吗？都不是小单子啊。”

琳达忙跟着说：“就是呀，这两个项目我都发了press release的呀，Peter也发e-mail来夸咱们first quarter做得不错嘛，你就是老给自己那么大压力。”说到这儿她又忽地绕回了她那永恒不变的话题，“回去抱着你老婆还睡不好觉？哼！”

俞威懒得搭理琳达的挑衅，他和琳达在一起的时候从来都是把大部分心思用来想自己的事，他并不担心眼下的业绩，毕竟新财年的第一个季度刚刚过去，完成的销售额还算说得过去，让他心里不踏实的是究竟谁会成为他未来的“邻居”。ICE总部从去年就开始筹划在中国设立一个研发中心，在中国当地做ICE软件产品的翻译、汉化和技术支持，将来还希望借重中国的人力资源拓展这个研发中心的规模和业务范围，支持整个亚洲非英语国家的市场。这个研发中心虽然会设在中国，但不归俞威管辖，甚至连他的老板，ICE主管亚太区业务的副总

裁皮特·布兰森也不能一个人说了算，研发中心将主要由ICE总部的研发部门直接管理。

去年俞威刚到ICE 的时候，皮特向他提过这事，还让他帮忙留意合适的人选，如果知道有谁可以来做研发中心的负责人，不妨推荐给总部。可是最近这一、两个月里，皮特再也不和他提及推荐人选的事了，这让俞威很不舒服，因为俞威知道筹备研发中心的事并没有被搁置，而是正在紧锣密鼓地进行，只是俞威被彻底地排除在外了。普发的项目输掉之后，皮特的脸色确实不好看，当听到俞威把败因归结为ICE的现行销售模式不利于调动像范宇宙的泛舟公司这样的合作伙伴的积极性，也就没再说什么。俞威相信自己的位子没有迫在眉睫的危险，虽然普发的失利肯定动摇了皮特对他的信心，也削弱了皮特对他个人的好感，但皮特总不能在赶走洪钧之后又很快地把俞威换掉，否则他就是自己打自己的脸。俞威此刻害怕的是被皮特疏远、被边缘化。

即将设立的研发中心与俞威管辖的ICE中国公司，就像是在一个大屋檐下分灶单过的两兄弟，虽然两家之间没有统属关系，但如果能和睦相处、亲密协作，则对两家必然都大有好处，这也是当初皮特欢迎俞威推荐人选的原因。而如今，显然皮特和总部的老爷们都已经不再关注俞威的意见，他们或者觉得俞威也不见得能推荐多么出色的人来，或者觉得反正早晚有一天俞威要被扫地出门，也就不在意他和新来的邻居是否能过到一起了。

这么想着，俞威越发觉得时间紧迫，便对着琳达但更像是对他自己说道：“得赶紧啊，我得开始我的大动作了。”

琳达发现总是很难跟上俞威的思路，因为不知道他都在想什么，只好搭讪着问：“什么大动作呀？”

俞威一愣神，斜眼看着琳达，说：“我告诉过你的，忘了？还是当时就没听？”

琳达有些紧张，像是正被老师责问为什么没做作业的孩子，飞快地回想着，好像有了些印象便赶紧说：“你要和Peter谈的事情？”

“嗯。”

琳达不知道该说什么，只好泛泛地说：“就看Peter是不是支持你，你不搞定他肯定不行。”

俞威已经穿戴齐整，又忽然想起了什么，坐到床边盯着琳达说："你不说我还真忘了，这事可是大事。"他顿了一下，好像担心周围有人听见，压低声音说："Peter问我咱俩的事了。"

琳达一见俞威这副做贼心虚的样子自己就跟着紧张，听见最后这句话就更有些不知所措，"啊"了一声，等待俞威接着说。

俞威说："Peter今天下午在电话里问的，问我是不是对你比对其他人有更多的好感，我没听懂，他说了好几遍我才终于闹明白是这个意思。我忙说No、No、No，废了半天劲给他解释，我说因为你是我刚提拔的，经常需要我告诉你应该做什么，我也经常鼓励你，另外可能是有人看到你当Marketing Manager不高兴，故意说坏话。也不知道Peter听明白没有，反正我的态度他应该是感觉到了。"

琳达悬着的心放了下来，脑海里浮现出俞威面红耳赤地用他那半生不熟的英语对着电话表白的样子，心想俞威当时肯定恨自己没长着十张嘴，而且最好是能说英语的嘴，琳达禁不住抿嘴笑了一下。

俞威看见琳达在笑，忙阴沉着脸说："这可不是小事，不是闹着玩儿的。我可告诉你啊，两条：第一条，Peter或者其他人如果探你的口气，你也必须坚决否认；第二条，以后在公司，或者其他地方，只要是有第三者在场，你和我就得保持距离，像什么事都没有一样，记住了吗？"

琳达的笑容僵住了，轻声叹了口气说："嗨，我就是第三者，"又看着俞威的眼睛说，"我和你不是无论在哪都像做贼似的吗？"

俞威先是躲开了琳达的目光，马上又转回头，眯起眼睛瞄着琳达，脸上露出一丝坏笑。琳达不明所以地愣着，俞威笑着说："你刚才不是说得搞定Peter吗？这个任务就交给你了。下次Peter来北京，我就给你们俩安排约会，这样一举两得，Peter肯定不会再怀疑咱俩有什么关系，你还可以搞定他，怎么样？哈哈。"

琳达感觉脑袋有些晕，和俞威在一起她本来就总觉得脑子不够用，现在又添了些恶心，她搞不清俞威只是在开玩笑，还是他真想这么干。琳达推了俞威一把，说："亏你想得出来，我一想到老外浑身那么多的毛，像猴子，就恶心得不行。"

俞威正嘿嘿地坏笑着，笑容立刻消失了，咬牙切齿地说："浑身的毛？一下子就想到这么具体的了，以前和老外好过吧？印象还这么深刻？"

琳达听着俞威的揶揄，心里倒觉得好受了不少，起码俞威在吃她的醋了，而且是嗅觉如此敏锐地四下找醋来吃，她相信这表明俞威是在乎她的，是喜欢她的，刚才那个要把她送给皮特做诱饵的主意，不过是俞威的恶作剧罢了。琳达心里虽然舒服，嘴上还犟了一句："去你的！没吃过猪肉，还没见过猪跑啊？A片里那些老外还少啊？"

"这年头，是吃过猪肉的比见过猪跑的人多，没准你真吃过老外的肉呢。"刚说完，俞威忽然抽了抽鼻子，奇怪地问，"什么味儿啊？"

琳达先是以为俞威关心的仍是老外的肉味，但她很快醒悟过来，撇了撇嘴说："还不是你身上的烟味。"

"不是。怎么好像有股土腥味儿？"俞威摇了摇头。

琳达也和俞威一起抽着鼻子吸气，片刻的安静使两人都听到了阵阵的呼啸声，俞威走到窗前掀起窗帘的一角往外张望，叫了一声："完了！又来沙尘暴了！"

琳达嘟囔着说："这楼房的窗户密封得太差，明天早晨起来，窗台上肯定都有一层土，连梳妆台上都是一层土，北京真是没法呆了。"

俞威从窗前走到门口，拿起车钥匙，回头对琳达说："你别下来了，又是风又是土的，接着睡吧。"

琳达的身体里立刻涌起一股暖流，她被俞威的这句话感动了，这是她几个月来头一次听俞威说句关心她的话。琳达把被子掀开，伸开双臂，两个眼圈都有些红了，喃喃地对俞威说："先别走，再抱抱我嘛。"

俞威有些莫名其妙，他搞不懂自己随口说的一句话怎么让琳达如此动情，虽然有些不情愿，但他还是磨蹭着走回来，俯下身子，抱了抱琳达。

琳达使劲地裹紧俞威，好像要把自己嵌到俞威的身体里，她贴着俞威的耳朵柔柔地说："你疼我，我知道你对我好。"俞威没太在意，只是含混地"嗯"了一声，他内心正在发愁，赶上这昏天黑地的沙尘天气，他更会辨不清方向，十一点半肯定是到不了家了。

当地时间上午十点半，America West航空公司的67次航班正点抵达拉斯维加斯的麦卡伦国际机场。麦卡伦机场恐怕是世界上距离城市中心最近的机场，它就在那条著名的被称为"Strip"的拉斯维加斯大道的南端，机场西面隔街相望的就是卢克索等几家酒店的玻璃幕墙了。

邓汶眯着眼睛，用手挡着耀眼的阳光，站在了赌城的地面上。他在飞机上一直都没有睡着觉，最多只是闭着眼睛打盹。他觉得奇怪，自己向来是在任何时间、任何地点、用任何姿势都可以想睡就睡的，这次则不灵了，心里好像就是有种莫名的兴奋。邓汶用手先后摸了摸左右两边的眼皮，哪边的都没有跳，究竟在拉斯维加斯会遇到“财”还是“灾”，只好走着瞧了。他径直快步走出机场，拦了辆出租车，把自己和行李都扔到车子的后座上，直奔会展中心驶去。

十一点还不到，邓汶已经找到自己公司的展区了，正如聪明的犹太人预计的那样，路上一切顺利，展场人影稀疏，都是各家公司的布展人员在忙活，没有多少参观客，当天早上赶来的确什么也没耽误。邓汶放好行李，先与被他派来提前备展的几个人打了招呼，公司聘请的公关公司和展览公司的人也都先后被引见到他面前逐一握手寒暄。邓汶把印有公司标志和自己名字的标牌挂在脖子上，被引领着在公司不大的展区里走了一圈，他不住地点头，一切准备就绪，各方面都做得很专业，就等下午正式开展了。

邓汶忽然想起夜里做的那个梦，便立刻走到每台电脑的液晶显示器前面，要手下把电脑将要自动演示的内容都分别播放出来，又确认了悬挂在半空中的大型显示屏也工作正常，才放了心，该在的文件都在，应该不会出什么纰漏了。

忙过一阵，心里踏实了，邓汶才感觉到又饿又渴。他看一眼手表，时间还早，便对其他人道了一句失陪，独自走出展场，在外面的一个临时搭起的帐篷式餐厅前面停住，要了一大杯咖啡，又要了两个甜甜圈，在露天的桌子旁边拉过一把塑料椅子，坐了下来。

邓汶冲着太阳，暖暖的阳光照在他身上，让他觉得浑身舒坦，甜甜圈几口就吃完了，他用纸巾擦了擦嘴角的咖啡沫，望着远近不时走过的人出神。邓汶盘算着，从拉斯维加斯时间的凌晨一点半到现在，他已经奔波了十多个小时了，是现在就去紧挨在会展中心北侧的希尔顿酒店办理入住手续，还是等下午会展结束以后再去？他心里默默念叨着，现在去还是下午去？念着念着，他眯着的眼睛越来越细，慢慢闭上了，他总算彻底放松下来，睡着了。

不知过了多久，邓汶忽然感觉到被碰了一下，是有人在拍打他的肩膀，他猛地坐直身子，睁开眼睛，刺目的光线一下子射到他的眼睛上，让他下意识地又闭紧了，他一边转动着脑袋，一边努力地再把眼睛睁开一条缝，直到正好把头转到挡在他面前的人投射下来的阴影里，他才终于把眼睛完全睁开。

邓汶面前站着两个人，离他近一些的看来就是刚才拍他肩膀的，后面的那位看不清，好像没见过，他便聚焦到近处的这张面孔上，目不转睛地盯着，对方的脸上是一种气定神闲的笑容，正是这种笑容让邓汶如梦方醒，他一下子跳了起来，大声地说：“洪钧！？真的是你！？怎么会是你啊！？”

第二章

虽然和邓汶一样，洪钧和韩湘也都穿着西装，但他俩都没打领带，衬衫的领口都敞开着，也没有邓汶挂在胸前的那种标牌，双手空空，与其说是来参观展会的，不如说是忙里偷闲出来逛街的。

洪钧向邓汶挤了下眼睛，伸出右手，笑着说："多年不见，你也学会这么享福了？潇洒啊。"

邓汶本来已经喜出望外地展开双臂，预备和洪钧热烈拥抱一下，没想到洪钧只是平静地伸出一只手，邓汶的双臂一下子僵在半空，才又赶紧顺势握住洪钧的手，上下左右地摇动着，咧嘴笑着说："哪儿啊，什么享福啊，我这是给资本家卖命，偷偷出来打个盹儿。"

洪钧等邓汶的手停止运动，便很自然地把手抽了回来，向旁边侧了一下，把身后的韩湘让到邓汶的面前，先向韩湘介绍道："这位是邓汶，小平同志的'邓'，三点水的'汶'。邓汶是我的大学同窗，又是'同床'。"

邓汶向前迈了一步，和韩湘边握手边解释："你好你好，我是邓汶。你别听他开玩笑，我们的床是上下铺，他睡下铺，我睡上铺，这么着同床四年。"

韩湘也热情地笑着自我介绍："我是韩湘，也是三点水的'湘'，在普发集团工作。你们都是出身名门，精英啊，认识你很高兴。"

邓汶赶忙客气道："我算什么精英啊，洪钧是，我不是。普发集团？大公司啊，幸会幸会。"他又转头问洪钧："咱们多长时间没联系了？有两三年了吧？我最后一次听说你的消息是你在ICE。"

洪钧掏出名片夹，拿出一张名片递给邓汶，说道："我现在是在维西尔，哦，就是VCL，去年刚离开ICE的。"他向前探头盯着邓汶胸前的标牌，说："原来你在这家公司呀，这家公司不错，听说在北美做得挺好的。"

邓汶翻看着洪钧的名片，叫道："呵，'中国区总经理'，厉害呀，混得不错嘛。"他耸了下肩膀，说，"我们公司不行，比起VCL、ICE只能算是二流的小公司。现在不是IT展吗？我们公司也来凑热闹，露露脸，我就是来参展的。"

邓汶一边和韩湘交换名片，一边问洪钧："你怎么也来了？不会也是

冲这展览来的吧？这破展览有什么意思，还劳你总经理的大驾？”

洪钧一下子愣住了，心想这邓汶怎么还像当年在学校的时候一样，说话不过脑子。洪钧有些尴尬，因为他正是以参观这个世界信息技术产业大展的名义，由维西尔公司承担全部费用安排韩湘来美国转一圈并亲自作陪，邓汶随口把这个展览说得一无是处，似乎洪钧和韩湘都没见过世面，弄得洪钧一时不知道说什么好。

旁边的韩湘反应很快，他笑着给洪钧也给自己打着圆场：“洪总不想来，是我自己非要来看看，逼着洪总专门来陪我的，呵呵。”洪钧心里暗自赞赏韩湘不愧是秘书出身，解围如此及时而自然，而邓汶显然根本没有意识到由他引出的这段插曲。

洪钧马上转移话题，对邓汶说：“要不咱们先约好等一下再碰头，我们还要在周围转转，你肯定也要忙你的，不如看看你晚上有什么安排。”

邓汶没想到洪钧这么急就要分手，他还有很多话要聊呢，但也只好一脸遗憾地说：“我没问题啊，就看你们什么时间有空，我随时都可以，还想和你们好好聊聊呢。”

洪钧用征询的目光看着韩湘，说：“不如今天晚上吧，先一起吃饭，边吃边聊，我和邓汶有十多年没见了。”

韩湘痛快地说：“好啊好啊，这是他乡遇故知啊，我也陪你们好好聚聚。”

洪钧便和邓汶约好见面的时间和地点，然后又拍了邓汶的肩膀一下，扬了扬手，就和韩湘转身走了。邓汶站在原地望着，直到洪钧他们的身影没入人群中看不见了，才转身向公司的展区走去。

邓汶的心里有些怅然若失，四年的挚友，十余年的分离，而重逢竟会是如此地出乎邓汶的意料。邓汶曾经无数次设想过与洪钧久别重逢的场景，但根本不曾想到会在此时此地与洪钧巧遇，而洪钧刚才的态度更让他诧异，洪钧是冷淡吗？不，不能说是冷淡，应该说是平静。邓汶搞不懂他和洪钧反差如此之大的原因在哪里，是因为自己独在异乡为异客，所以思念怀旧之情更加浓烈，而洪钧想必有了更多新的朋友、新的天地，早已把他淡忘了？还是洪钧比自己成熟，胸有城府，喜怒不形于色，而自己其实还像个单纯的学生？

邓汶觉得洪钧刚才的反应还不如当年假期过后返校团聚的时刻开心，

平静得倒像是早上一觉醒来在宿舍里彼此打个招呼，先分头去上各自选修的课程，反正中午在食堂又会见到。邓汶这么一想，竟然不自觉地咧着嘴笑了起来，是啊，晚上吃饭的时候就又能见到了，只不过不是在弥漫着泔水味道的学生食堂，而是在纸醉金迷的赌城。邓汶的心情好起来，又感觉到莫名的激动和兴奋，时空变幻，就是这样的让人无法把握，但又让人神往。

位于别名“Strip”的拉斯维加斯大道中段东侧的Venetian酒店，正如它的名字“威尼斯人”所昭示的，是一座模仿威尼斯名胜风格的建筑，酒店的外观竭力做得像是教堂与钟楼的样子，临街还矗立着一根石柱，顶上立着那只肋生双翼的雄狮，让人仿佛置身于圣马可广场。酒店里面，居然鬼斧神工般地修造了一条威尼斯式样的运河，九曲环绕的运河两旁那些大理石的建筑都是各种店铺和餐馆，运河上方的穹顶图案是精心绘制的蓝天和白云，在灯光的巧妙掩映之下，使人不由得感觉头顶上就是无尽的天空。

运河旁边有一家墨西哥风味的餐馆，餐馆的露台紧挨着河畔的栏杆，洪钧专门选了一台临河的桌子，与韩湘、邓汶一边吃饭一边欣赏周围的景致。运河上不时划过一条条“冈多拉”，就是那种威尼斯特有的小船，身穿蓝白相间的条纹衣衫的船夫，常常停下手中的桨，高歌一曲意大利的民歌，给船中三三俩俩的游人助兴，连岸上围观的人也会报以阵阵掌声。

洪钧看见韩湘望着刚刚过去的一条冈多拉出神，便笑着说：“发现了吗？这些船上的，都是一男一女成双入对，咱们三个大男人坐一条船，加上个船夫，倒是正好打麻将了，太煞风景。就算没碰上邓汶，就咱俩也怪别扭的，呵呵，不然我早就预定好这个节目了。”

韩湘也笑了，点着头说：“是啊，咱们还是别破坏人家的情调了，我要求下次活动可以自带家属，既有集体活动也可以分头行动，哈哈。”

洪钧知道韩湘这次原本是很想带老婆一起来美国的，但是因为洪钧亲自来陪，而洪钧又不方便带着菲比，他便只好把老婆留在家里了。洪钧立刻接了一句：“好好，一言为定，我的任务艰巨啊，找机会再来一趟倒是容易，关键是我得尽快把家属落实了。”说完，他转头看着邓汶，问道：“哎，你怎么样啊？廖晓萍还好吗？对了，得先问一句，还是廖晓萍吗？没换吧？”

邓汶正感觉自己很难参与到洪钧和韩湘的对话之中，冷不防洪钧冲他来了，忙有些尴尬地回应道：“没换没换，你这张嘴怎么还是这么损

啊？”然后他又耸了耸肩膀，认真地说：“换了再找谁去呀？不过说真的，她来了这边倒比以前在学校的时候好了，不怎么吵架了，可能是年纪也大了吧，嗨，相依为命呗。”

洪钧和韩湘面带微笑地交换了一下眼色，邓汶没注意，而是反问洪钧：“你怎么样啊？老婆、孩子有了吗？”

洪钧立刻说：“我？没呢。我属于下手比较慢的，不着急，一个人漂着吧。”

韩湘笑着插话说：“可我听说，洪总倒是一直不停地换啊，而且是：岁数越来越小、身材越来越好、容貌越来越俏啊。”

洪钧对韩湘的玩笑并不介意，而是忍不住接茬补了一句：“脾气越来越刁。”

韩湘对洪钧的口吐真言有些意外，因为洪钧平素是从来不和他深谈个人方面的事情的，但他没再做声。邓汶却不明所以地一脸茫然，他刚打算再细问一句，正好服务生走到桌旁收拾杯盘和餐具，洪钧朝服务生做了个结账的手势，邓汶便把话咽了回去，三个人静静地看着运河上往来穿梭的冈多拉。

服务生走回来，洪钧抬手接过他递上来的账单，韩湘还是扭头看着栏杆外的风景，邓汶倒是凑过头来，盯着洪钧拿在手里的账单问：“打算给多少tips啊？”

洪钧从钱包里取出信用卡，和账单一起递还给服务生，然后回答道：“20%吧。”

邓汶提醒说：“其实fifteen percent就行了，这儿的service也就只能算是so so吧。”

洪钧笑了，拍了下邓汶的肩膀，说：“没关系，他们肯定知道咱们是中国人，我就多给一点小费，用他们美国人的钱，来长长咱们中国人的志气，划算啊。”

一直好像置身度外的韩湘忽然笑了起来，邓汶也随着笑了笑，他心想看来维西尔公司在费用上还是挺大方的，可转念一想，洪钧这是在招待客户，花多花少都不会算在个人的日常开销里的，但他马上又把自己的想法否定了，洪钧身为总经理，还会受那些限制吗？邓汶正在胡思乱想，洪钧已经在服务生又拿来的信用卡单子上填好数目、签了字，再要了报销用的收据，便对韩湘和邓汶说：“既然到了这儿，不

去白不去，走吧，去casino。”

三个人沿着运河走了一段，又踏着宏伟壮观的大理石台阶下了一层楼，来到与街面平齐的底层大厅，立刻被一片老虎机的鸣叫声包围了，四周五光十色的霓虹灯交相闪烁，三个人都仿佛感受到了赌场对他们的召唤。洪钧带着韩湘和邓汶在赌场里转了一圈，最后停在了几张玩轮盘的台子前面。正好邓汶和他们打个招呼就自己找洗手间去了，洪钧便立刻走到最近的一张轮盘台子旁，从钱包里拿出十张百元面额的美元钞票，放在绒布台面上，冲庄家说了句：“Hundred dollar chips，please.”

领口扎着蝴蝶结的庄家，从台面上拾起那摞钞票，再熟练地一张挨一张在台面上摊开，十个胖胖的本杰明·福兰克林的头像仰面朝天，骄傲地接受检阅，庄家按洪钧要求的拿过十个百元面额的筹码，五个一摞，整齐地排成两摞，转身对站在几张台子中间的领班唱了一声：“One thousand dollars！”，领班探头瞟了一眼，点了点头，算是检阅完毕，验证通过。庄家把两摞筹码贴着台面推到洪钧面前，说了句：“Good luck！”便用一个塑料板把十张钞票塞进台下的钱箱里去了。

洪钧抄起那十个筹码，塞到韩湘的手里，说：“看你的了，赢了算你的，输了算维西尔的。”

韩湘手里接过筹码，嘴上说：“不必了吧，看看就行了，我也不怎么会玩儿。”

“嗨，都来了还不试试？光看着有什么意思啊？重在参与嘛。”

韩湘把筹码装进兜里，说：“那我就学一次坏，碰碰运气。你说的啊，输了算维西尔的，那我就不客气了，要是你自己的我可是不会收的哟。”

洪钧点了下头，又说：“这种带面额的筹码，在其他的台子上都能用，‘21点’什么的，都可以试试，我是只玩轮盘。”

正说着，邓汶不知什么时候回来的，已经站在了他俩的身后，三个人便找了处人少的台子，各自拽了把高脚凳坐下来。洪钧自己又换了一百美元，他挑的是没印有面额的每个一美元的蓝色筹码，二十个一摞，五摞筹码摆在他面前，一副踌躇满志的样子。洪钧看着邓汶，问：“你不玩儿会儿？不喜欢轮盘？”

邓汶正在张着大嘴打哈欠，忙抬手捂住嘴，不等嘴闭上就含混不清地说：“哦，不玩儿，我就看着吧，观摩观摩。”

韩湘的手放在兜里，按着那些筹码，不让它们互相碰撞发出声音，看样子也没有马上投入战斗的意思。洪钧又问邓汶：“困了？我们俩有时差反应的都还没困，你倒先困了。从来不玩儿？不会吧，被资本主义腐蚀这么多年，一直出淤泥而不染？”

邓汶笑了笑，说：“早上起得早，一大早飞过来的。Casino倒是见过不少，但都只是看看热闹，没玩过，怕输钱，呵呵。”

庄家把轮盘上的白色小球掷得高速旋转起来，洪钧扫视着显示屏上排列的一串数字，想从之前几轮小球曾经落定的数字中寻找出一些规律，再决定自己的押注策略。他对身旁的韩湘和邓汶说：“我是见到赌场一定要进来的，不过我不算是赌徒，只是小打小闹而已。我倒不在乎输赢，就是喜欢这种体验，其实在赌场里真的很能锻炼一个人的心理素质和承受能力。”

小球在轮盘底部分别标着三十八个数字的一圈凹槽上弹跳了几下，最后停在其中的一个槽里，台子旁边的人们立刻发出不同的反应，有人兴奋地挥着手欢叫起来，也有人叹息着连连摇头。洪钧接着说：“人啊，其实都有两种本性，天生的，无一例外，一种是贪婪，一种是恐惧。都希望得到的越多越好，又害怕到手的反而失去，在赌场里这两种本性就全都暴露出来了，就是想赢怕输。贪婪胜过恐惧了，就会孤注一掷；恐惧胜过贪婪了，就会畏缩不前。”

韩湘笑着打断说：“我和邓汶，现在就都是属于后者。你呢，是做出了孤注一掷的架势，然后又畏缩不前。”

洪钧也笑着说：“是啊，我正在观察形势，蠢蠢欲动呢。其实咱们在平时都会遇到这种关键时刻，职场、商场、情场上，是放手一搏还是坐失良机，那时候可试不起，代价太大了。而在赌场里，大不了全部损失就是这点钱，可以好好考验一下自己在各种情况下的控制能力。连着赢了几把，是小富即安、见好就收还是趁势大干一场？连着输了几把，是愿赌服输、就此收手，还是再豁出些本钱，争取翻本？人在赌场里的表现是最真实的，一方面可以看看自己的表现，还可以观察一下其他人，挺有意思的。”

韩湘等洪钧刚一说完就站了起来，拍着洪钧的肩膀说：“那我还是出去躲躲吧，不能让你把我的本性给看穿了。你们在这儿玩儿，我找个地方先去练练，看看我是更贪婪还是更恐惧，呵呵，不如我也从小打

小闹起步，先去拉拉老虎机。”

洪钧立刻担心自己刚才一番喋喋不休的高谈阔论令韩湘感到不快，但他从韩湘的眼神里感觉一切还好，这才放下心，站起来说：“那你等一下还到这张台子来找我吧，我应该不会换地方了。”

韩湘答应着，走出两步却又转回来说：“看情况吧，我要是玩得差不多了也可能直接回房间去，明天早上碰头也行。”

洪钧说那就早上打电话，邓汶也忙着起身和韩湘握手告别。

等韩湘很快就淹没在熙熙攘攘的人群中不见了，洪钧便探着身子，在台面的格子上像蜻蜓点水一般地押着筹码，邓汶忽然问：“那些chips，他会都拿去玩呢还是会直接换成cash回房间？”

正忙着的洪钧心里一惊，心想刚才自己塞给韩湘筹码的那一幕还是被邓汶看到了，但他仍然一脸平静地准备接着押注，庄家却已经在台面上挥了一下手，押注截止了。洪钧坐回到高脚凳上，无奈地看着庄家把小球掷起来，担心它最后恰恰停在自己刚才没来得及押到的数字上，嘴里漫不经心地回答说：“谁知道，也可能玩儿一会儿就回去了吧，估计他怕输。”

小球在轮盘底部轻快地跳跃着，洪钧期待着，邓汶忽然又幽幽地说了一句：“拿钱的时候不怕，赌钱的时候倒怕了。”

洪钧的心里又是一惊，扭头看着邓汶，邓汶耸了下肩膀，一本正经地看着他，那眼神好像在说：“难道不是吗？”洪钧只是微微笑了一下，什么也没说。

小球已经落定，庄家随手把像个放大的跳棋棋子似的透明玻璃圆锥押在了台面上标记“00”的格子里，这个格子的里面和边线上没有一个属于洪钧的那种蓝色筹码，洪钧无可奈何地垂下了头，说：“真是‘双零’！我从来不押‘双零’的。美式轮盘就是比欧式轮盘多这个‘双零’，欧式的只有‘单零’和1到36共37个数字，美式的就是38个数字。我偏不信邪，我还是不押它。”

又开始新的一轮押注了，洪钧一边飞快地在格子上摆着筹码，一边问邓汶：“晚上还有别的安排吗？”

邓汶又打了个哈欠，回答道：“没有啊，我的那几个人都不用管，人家估计也在玩儿呢。”

“那你晚上别回Hilton了，就在我这儿挤一宿吧，咱们还没好好聊聊呢。”

邓汶一听，高兴得挥拳捶了洪钧的后背一下，说：“好啊！这还差不多，你今天一直跟我装深沉，到现在也没好好聊几句。”

洪钧有些不好意思，略带愧疚地解释说：“有韩湘在嘛，我和他再怎么熟，他也是客户呀。”

邓汶忽然大叫了一声：“哇，double！”

洪钧忙往台面上看，小玻璃圆锥居然又放在了“00”上面，连续出现“双零”，自己当然又是全军覆没，他懊恼地拍了一下台面上的绒布，把面前剩下的三摞筹码推到庄家手边，说了句：“Cash out, please.”

邓汶看见洪钧把庄家推过来的两个面额25美元和一个面额10美元的筹码放进兜里，便问：“怎么不玩儿啦？恐惧啦？”

洪钧拍了下邓汶的肩膀，说：“走，和你还有更重要的事要聊呢。”

洪钧把酒店客房的门推开一条缝，回头对邓汶说：“先说好怎么睡法再进去，我这儿只有一张king size的大床，check in的时候特意要的，谁想得到会碰上你呀。怎么办？咱俩同床？”

邓汶不理睬，猛地从后面一推，连洪钧带自己一起都撞进房间里，等洪钧转身把门关上，邓汶已经走到了客房的中央，他把鞋脱掉，踩在松软厚实的地毯上，双手叉腰环视一下房间，说：“哟，原来堂堂的洪总也只住这种豪华间呀，连我这小百姓在Hilton的也是这种房间，比你这里好像还稍微大些，您怎么没要个suite呀？”

洪钧把西装脱下来挂在壁橱里，笑着说：“我要是自己定个套房，就必须也给韩湘定个套房，那就太贵了，全程坐的都是商务舱，就已经让我心疼了。再说本来也没打算在房间里呆多少时间，要不是碰到你，我可能就在casino混一宿了。”

“那我就睡地毯，您还是睡您的大床。不过丑话先说在前头，本人的呼噜还是不减当年，夜里要是吵得你睡不着，你还可以去casino混混。”

洪钧一听，也不客气，说了句：“主随客便。”指了指桌上放着的咖啡具，又打开柜子的门露出里面的小冰箱，问道：“你是喝咖啡呢，还

是喝饮料？要不咱们喝点儿酒，意思意思？”

邓汶摆着手说：“别别，咖啡我今天喝得够多的了，酒和饮料也免了吧，我出差住hotel是从来不敢动mini bar里面的东西的，花那个冤枉钱干嘛？”他说着就拿起一个玻璃杯走进洗手间，打开水龙头往杯子里灌水，大声说：“我就喝这个。据说Las Vegas的自来水是美国最干净的，你知道为什么吗？因为这里没有任何工业污染。”

洪钧拿着个空的玻璃杯走过来，靠在洗手间的门框上，用空玻璃杯从邓汶手里把他接满水的杯子换过来，邓汶一愣，洪钧笑着说：“我也喝这个，说了主随客便的嘛。咱俩的交情向来就是淡如水啊，想当年在学校的时候，咱们都懒得拎着暖瓶去锅炉房打开水，从别人的暖瓶里倒不出开水了，咱们不是也到水房喝自来水吗？”

邓汶又把第二个杯子接满，说：“还行，还没忘本。”

两人各自端着个杯子，走到窗前坐在沙发上，洪钧说：“我怎么会忘本？是你一毕业就跑了，这么多年也不回国一趟，说说吧，向组织交待一下，这些年打入敌人内部都做什么了。你把博士学位混到手以前的事我差不多知道，最近这三、四年就没你消息了。”

邓汶立刻回击：“你之前在ICE，现在跑到VCL，你这算什么？我是深入敌后，你是在前线直接投降做了汉奸。说说吧，汉奸的日子过得如何？”

两个人就这么彼此揶揄，互不相让地打着嘴仗，倒是也逐渐把这几年的近况都彼此了解了，但是邓汶还是不满意，他说：“你这家伙还是这样，从来都是你问的多，我答的多，我问你什么你都是没几句话就糊弄过去了，藏着掖着的。”

“既然从来都是你吃亏，那你现在也就别抱怨了。再说，是你在美国变化大呀，我在国内能折腾出什么大动静呀？还不是老样子。”

邓汶刚张嘴要反驳，洪钧扬起手冲他做了个“打住”的手势，把邓汶噎了回去。但是洪钧并没有马上说话，而是静静地盯着邓汶，直到邓汶有些发毛，洪钧才慢悠悠地说：“我先替你总结一下你的现状。你现在是：妻子，一个；孩子，一个；车子……”他用询问的目光看着邓汶，邓汶伸出两根手指摆了个“V”字型，洪钧接着说：“车子，两部；房子……”他又看着邓汶，邓汶举着的“V”字型旁边的无名指也翘了起来，洪钧惊讶地叫出声来：“三栋房子！你小子够能混的呀！”

邓汶的脸立刻红了，忙着解释："不是不是，是三层，楼上、楼下、地下室。"

"谁问你几层了？好，接着总结，房子，三层的一栋；票子，你和廖晓萍都有工作，我估计你是九万左右，廖晓萍大概六万左右，所以你们两口子年薪大概是十五万美元左右，差不多吧？"

"我的差不多，廖晓萍的是五万多，还不到六万。而且这都是税前的呀，交完税差不多thirty percent都交掉了啊。"

"那点误差就忽略不计了，再加上各种各样的bonus 和benefit，反正算起来你们一家全年的净收入有一百万人民币吧。妻子、孩子、车子、房子和票子，你这五子登科已经超额完成了吧？"

邓汶听洪钧这么一番总结，自己也觉得自己的日子过得不错，心中油然而生一股强烈的成就感，他耸了下肩膀，低头抚弄着自己的裤线，尽可能摆出谦虚和内敛的姿态，说："还凑合吧。"

过了几秒钟，洪钧默不作声，一直低着头的邓汶有些纳闷，他做好思想准备，洪钧可能正在用羡慕甚至嫉妒的目光瞪着自己，他琢磨着该怎么把自己的处境说得惨一些，好让洪钧别太郁闷，他抬起头，呆住了，洪钧果然正在盯着他，不过眼神里没有丝毫的羡慕或嫉妒，而是充满了惋惜、同情甚至还有一丝怜悯。

洪钧凝视着邓汶的眼睛，一字一顿地说："这样的日子还有什么意思呢？如果再过二十年，咱俩又碰到了，你肯定还是你现在这样，我都能想象出来你退休的时候是什么样子。"

这次轮到邓汶沉默了，洪钧说的每个字都像是砸在了他的心上。如今的邓汶日子过得的确安逸，但在这种安逸背后，就是一种令他越来越害怕的感觉：他已经没有梦想了，他的这辈子也就这样了。这种感觉，简直让他绝望、让他窒息、让他疯狂，而他宁可选择疯狂。

洪钧又说话了，他的语气变得轻松了一些："可能你周围的人都会觉得你已经混得很不错了，你可能也觉得挺满意，什么都有了，还折腾什么？我倒是觉得，什么都有了，那才正应该折腾呢，现在不趁着心还没死折腾一把，更待何时？"

邓汶琢磨着洪钧的话，他觉得洪钧像是找到了突破口长驱直入，直击自己的痛处，唤起了自己内心最深处的共鸣。那些五子登科的胜利果实，在别人看来是邓汶二次奋斗的羁绊，而让洪钧说得却成了邓

汶“折腾一把”的条件。

邓汶喝了口凉水，嗓子里还是好像塞着东西，他清了清喉咙说：“有时候我也想，这么混下去，明年和今年一个样，后年和明年一个样，真挺没意思的，一点儿刺激都没有。”

洪钧笑了，说：“哎，我想起联想的那句广告词儿了，‘人类失去联想，世界将会怎样’，我篡改一下安在你身上，就是‘邓汶失去梦想，日子将会怎样’，呵呵。”

邓汶也笑了笑，脸上的肌肉好像有些僵硬，他现在真怕听到“梦想”这个词。他嗫嚅着说：“不过，一切还是得看机会啊，总不能什么机会都没有，就把所有这些全扔了，硬干、蛮干肯定不行吧？”

“瞧你说的，好像我是在撺掇你闭着眼睛往火坑里跳似的。当然要看机会，但如果你自己根本就没想法、没动力，什么机会在你眼里也不是机会了。”

“那你觉得什么是机会呢？自己开公司？我现在是什么梦都做不出来，想折腾都不知道怎么折腾、往哪儿折腾。”

“先不要动不动就只想着开公司，干什么是个问题，在哪儿干更是个问题。我倒是觉得首先要确定的是你的舞台在哪里，然后再设计演什么。”洪钧特意停顿了一下，直到邓汶满含期待地望着自己，才拿捏出掷地有声的效果说了三个字：“回国吧！”

“我是想找机会回国去转转，看看有没有什么能做的，我倒是也没想什么出人头地、什么以身报国，说实在的，在美国这些年学的也没多少是有用的东西，我就是想干些自己觉得有意思、有意义的事。但总不能两眼一摸黑就回去了吧？现在回国去的太多了，我们在波士顿三天两头地聚餐、饯行，一个个地都往国内跑，都说国内的机会多，可是回去的主要还是在美国混得不如意的、没有站住脚的。”

刚说完这句，邓汶看见洪钧脸上又露出一丝笑容，好像在嘲讽他，忙解释说：“当然，我不是说我算混得好的、算站住脚的，我的意思是，起码得有个目标、有个方向，再回去吧。”

其实，洪钧刚才的笑容并没有任何嘲讽的意思，但他也不想解释，而是趁势说：“我倒是知道有个机会，想不想听听？不知道配不配得上你的目标和方向。”

邓汶忙着催促：“你说你说。”

洪钧拿起两个已经滴水不剩的玻璃杯，一边向卫生间走，一边背对着邓汶说：“ICE，你了解得多吗？感觉怎么样？”

邓汶忙站起身，追到洗手间门口，从洪钧手里夺过杯子，又灌满两大杯，和洪钧一起走回沙发前，说：“ICE当然是好公司啊，top three嘛，至于了解就谈不上了。”

洪钧从床上拿过来两个靠垫，扔给邓汶一个，说：“这就是你今天晚上的枕头了。”他把另一个塞进自己的后腰和沙发之间，使自己坐得舒服些，接着说：“ICE，它这三个字母是什么意思，知道吧？Intelligence & Computing Enterprise的缩写。其实，还有另一层解释，I是Irwin的头一个字母，C是Carpenter的头一个字母，艾尔文和卡彭特创立的这家公司，ICE也就是Irwin & Carpenter的Enterprise的意思。”

邓汶不明白洪钧为什么云山雾罩地讲这些典故，但也不好打断，只好耐着性子听。洪钧接着慢条斯理地叙说革命家史：“艾尔文现在是Chairman兼CEO，卡彭特是搞技术的，他的头衔儿是执行副总裁兼CTO，负责全球的产品研发和技术导向。这个卡彭特有意思，虽说是技术出身，但是对政治、历史和地理这些五花八门的东西特别感兴趣，还喜欢四处旅行啊探险啊。应该是前年吧，对，前年夏天，他专门跑了趟中国，不是为了公司的业务，是他要去西藏玩儿。这家伙是叫嚣西藏独立的，在e-mail里就说他要‘经过中国去西藏’，把中国和西藏并列了，我就告诉他，错了，应该是‘经过北京、成都去西藏’，根本就没出中国呢。我专门陪他去的，来回两个星期，我和他争了两个星期。我说如果他认为西藏应该独立，我就认为德克萨斯州应该独立，结果后来就变成争论德克萨斯该不该独立了。我说德州本来是墨西哥的，后来独立了，不久就被并入美国了。现在想让西藏独立的人，也不会看到一个独立的西藏就善罢甘休，也是打算先让西藏独立出去，再被他们纳入他们的势力范围。后来又说到台湾闹独立，就更是这样了，日本人最不是东西，他们之所以支持台独，就是为了将来把台湾像琉球一样并入日本。”

邓汶实在受不了，夸张地咳嗽了一声，洪钧笑了，故意不理睬邓汶的抗议，继续说：“卡彭特这个人，不能顺着他，越顺着他他反而越看不起你，就得和他争，但要争得有理有据，只要你说出他不知道的或者他没想到的，他就对你另眼相看。我们俩一路抬杠，越吵越有交情，后来我还救了他一次。在西藏有一段路要骑马，实在太累了，向导怕我们打盹从马上掉下来，一路上不停地说话，后来卡彭特说就是向导那些呜哩哇啦的他根本听不懂的话弄得他更困了，他在马上睡着了，结果一下子歪下来，窄窄的小道旁边就是河谷，深不见底，他双

手扒住一块大石头，我和向导费了吃奶的力气才把他拽上来，那家伙死沉死沉的。这么一来，我算他的半个救命恩人，他和我关系一直不错。我刚才不是给你讲了我离开ICE 的时候不太愉快吗？当初ICE那么多高层，没有一个出来说句公道话的，只有他，后来给我发了e-mail，说他不认同我老板Peter的做法，但是因为他只负责公司的技术部门，不好干预Peter，他表示我如果有任何需要他帮忙的，只管和他联系。去年圣诞节的时候给他打了电话，告诉他我到维西尔了。”

邓汶终于等到洪钧停下来喝水的间隙，有些不太高兴地说：“哎，我怎么没听出来这里面有什么‘机会’呀？”

洪钧擦了一下嘴，神秘兮兮地说：“这就是机会，因为卡彭特很可能就是你未来的大老板！”

邓汶愣了，洪钧终于抖出他的包袱，说道：“ICE要在中国设立一个 R＆D Center，卡彭特直接管的，你最适合去做这个研发中心的负责人。”

接着，洪钧就把ICE从去年开始筹划研发中心的情况向邓汶详细介绍了一番，然后说：“我还在ICE的时候卡彭特曾让我推荐人选，因为这个人会和我合作，据我所知到现在他们还没确定最后的人选，如果你有兴趣，我可以把你推荐给他。”

邓汶心跳加速，他知道这个职位意味着什么，这简直是一个理想得不能再理想的机会，理想得难以置信。是啊，难以置信，就像猴子看见面前突然出现了一串鲜美的香蕉，也会犹豫怀疑一番：香蕉是假的吧？香蕉是拿不到的吧？邓汶努力控制自己不要去想这机会有多么完美，而是先想这机会怎么会落到自己头上。他疑惑地说：“可是你现在跑到VCL去了，VCL和ICE是competitor啊，他怎么还会接受你推荐的人呢？”

“这根本没有影响。这几家公司本来就是个小圈子，里面的人都是来来往往的，同学、同事、各种关系都很多。你是我的朋友，卡彭特也算是我的朋友，我把你推荐给他，你得到合适的机会，他得到满意的人才，我帮了两个朋友的忙，何乐而不为。而且，你到ICE是做研发，我在维西尔是做市场和销售，没有直接的利害关系，何况两军交战各为其主，他不会担心你我之间有什么私下交易。”

邓汶还是不放心，又问：“你帮他就是在帮ICE呀，可你为什么要帮ICE呢？他会不会觉得你肯定不会推荐一个真正优秀的人给他，而是巴不得他选个不称职的人来做？”

洪钧被邓汶的问题逗笑了，尽量耐心地解释着："我只是推荐，至于你优秀与否、能否称职，这些是要由他亲自来考察、判断的。我如果是眼力不行，随意给他推荐了一个蹩脚货，他会瞧不起我；我如果是故意给他推荐个不称职的，他会恨我，他知道这些都不会是我的本意。你放心，他不会因为是我推荐的你，反而立刻把你否定掉。至于我为什么要帮ICE，呵呵，这也谈不上是帮ICE什么大忙。两家公司竞争，决定最终胜负的因素是多方面的，你邓汶就是个神仙，到了ICE也不至于就一下子让我们维西尔一败涂地，弄得我连饭都吃不上。如果维西尔也在中国做研发，那我一定不会把你送给ICE，但既然在维西尔没有你的机会，你到ICE也对我没什么大的伤害，我得到你们两个的顺水人情，合情合理嘛。"

看来"香蕉"是真的了，邓汶便开始怀疑自己能拿到这个"香蕉"的可能性有多大，他问洪钧："这么好的位子，一定有大把的人在抢吧？你觉得我有什么优势呢？"

洪钧很清楚邓汶的心思，他要打消邓汶的所有疑虑，便耐心地分析道："恰恰正是因为想抢这个位子的人太多了，所以卡彭特会让下面的人给他仔细筛选，他只会看short list上很少的几个人选的资料。老板看你的简历，是在寻找录用你的理由；下面的人看你的简历，是在寻找淘汰你的理由，所以绝大多数竞争者都被下面的HR啊、猎头啊、亚太区的人啊给筛掉了，如果能直接把你送到卡彭特的眼前，你面对的竞争者其实就没有几个人了。这是个全新的职位，卡彭特的脑子里也只有个框架，在他想象中理想的人选应该具备什么条件，而你恰恰都具备了：第一，美国名校的博士；第二，具有领导软件研发工程的经验；第三，具有知名跨国公司的工作经历，你现在的公司也不错啊，拿得出手的；第四，掌握中国的语言和文化。"

说到这儿，洪钧停了下来，他皱着眉头，像看陌生人一样地打量着邓汶，沉吟着说："唯一美中不足的就是，你出来以后一直没回过国，中国这十多年的变化太大了，你和中国的国情脱离得太久了。你看这样行不行，咱们来个善意的谎言，你就说你过去几年经常利用假期回中国看看？"

邓汶的脸又红了，他低下头局促地搓着手指，嘟囔着说："啊？那行吗？你知道我这人不会撒谎，当初跟你学了四年都没学会。卡彭特前年还去过北京、成都、西藏什么的，我现在连北京新机场的大门朝哪儿开都不知道，算了吧，他一问我肯定露馅儿。"

洪钧一看邓汶这样便知道只好算了，让他骗一次人实在是强人所难，便轻轻地叹口气说："那只好这样，在resume里面这样写，'始终关注

中国发展，与中国亲友保持密切联系，积极参与所在社团组织的各种北美和中国之间的商业交流活动’，这不算过分吧？对了，你手头有现成的resume吧？明天用e-mail发给我，我先给卡彭特打电话，然后把你的简历forward给他，争取让他尽快安排好时间地点见你。”

邓汶一耸肩，双手一摊，说：“当初找工作的时候有个resume，不知道弄哪儿去了，要有也是在家里的desktop里面，我在hotel的laptop里肯定没有，我尽快攒一份发给你吧，你刚才说的那句话我得记下来，那么冠冕堂皇的，我得好好翻成英文放进去。”邓汶说完就站起身，走到桌子前打开抽屉，从里面的文具夹抽出纸和笔写起来。

洪钧看着邓汶忙活，笑了起来，说：“你看看，这就又是国情不同了。在国内，都是手头随时预备着一份resume，而且随时update，一有机会就马上发出去，机会太多，跳槽太频繁。我在办公室里坐着，只要敲门进来的人脸色不自然，手放在背后，我就知道十有八九又是个来辞职的，等一下肯定双手递上来一份辞职书。”

邓汶从桌上抬起头，怯生生地说：“我没跳过槽，没经验，也没和这么high level的大老板interview过，你赶紧给我强化一下吧。”

洪钧已经走进洗手间开始洗漱，他一边往牙刷上挤着牙膏一边安慰邓汶：“你放心，我了解这个卡彭特，我更了解他对这个职位的要求，他关心什么、喜好什么，我都清楚，我会告诉你应该和他谈什么、怎么谈。你可能知道，人们都会在潜意识里喜欢与自己有某种相似之处的人，越是大人物他的思维越感性，像卡彭特这种大佬做决定很快的，只要他认真地看你的profile，interview你，而你能让他动心，他就定了，接下来的就都是走process而已，亚太区的人、中国区的人，他们都不可能改变卡彭特的决定的。”

说到这儿，洪钧像是想起了什么，拿着牙刷走出来，看着邓汶说：“你刚才的担心有道理，除了卡彭特之外，你没有必要让其他人知道你是我推荐的、你是我的同学，毕竟有些敏感，最好避免不必要的麻烦。卡彭特自己不会去和别人讲这些，他才不会向别人‘汇报’他是怎么找到你的。”

邓汶“嗯”了一声，记住了。两个人都草草地洗漱之后，洪钧帮邓汶把床罩铺在地毯上，又垫了一条被子，自己便心满意足地躺到大床上。邓汶坐在床下的被子上，托着文具夹，上面铺着纸，准备记录洪钧将要向他传授的面试方略。

洪钧已经有些困了，但还是强打精神给邓汶出谋划策，起初洪钧还能

侃侃而谈，慢慢地就只能勉强做到有问必答了。邓汶看了看自己已经记满的足足两大张纸的要领，满意地站起身，把房间里的几盏灯都关掉，躺到自己的临时铺位上，冲床上说："嘿，这事要是真成了，我就能回北京了，到时候我得好好谢你啊。"

床上的洪钧没有动静，过了一阵才传来他闷闷的一句话："谢不谢的无所谓，你倒是最好先把耸肩的习惯改改。"

邓汶愣了，想了想，耸下肩膀说："耸肩？是吗？我老耸肩吗？我怎么没注意到？"

邓汶等了半天，洪钧再也没有回音，他已经睡着了。已经整整一天一夜没睡觉的邓汶却怎么也睡不着，他两眼睁得大大的，在黑暗中望着天花板，那个职位的诱惑实在太大了，他仿佛听到中国在召唤他，但他忽然又觉得困惑，是自己曾经的梦想终于要实现了，还是现在才真是一场梦的开始。

第三章

整整一个星期之后，洪钧和韩湘一同在傍晚时分回到了北京。两人站在首都机场国际到达厅的行李传送带旁边，与同机的乘客一起等着行李出来。洪钧看到韩湘一脸疲惫，两眼发直，没有焦点地瞪着前方发愣，便笑着拍了一下他的肩膀，说："这次安排得不好，像长征似的，搞得太辛苦了。下次吧，咱们来个轻松安逸的休闲游。"

韩湘回过神来，忙笑着回答："哎，挺好的这次，玩儿得很开心啊，你是特意安排我多跑几个地方嘛，你也累得够呛，谢谢了啊。"

行李陆续出来了，韩湘先看见了自己的旅行箱，他一边把箱子抬到手推车上，一边说："以前陪金总他们出去，我不知道要累多少倍呢，跑前跑后的，这次好，就咱俩。"

洪钧也拿到了自己的箱子，两人并排推着手推车向出口走去。远远地，韩湘已经看见普发集团派来的司机在接机的人群中伸着脑袋向他挥手，他笑着扬了下手打过招呼，转头问洪钧："你怎么走呀？公司有车来吗？"

"我们公司哪儿有车啊，我打车回去。"

韩湘故意叹了口气，说："廉洁啊。你也该配辆车了，就北京这交通状况，打车不方便，自己开车也辛苦呀。"

"再过一阵吧，过去这半年公司没车我也习惯了，不着急，先生产后生活嘛。"

韩湘真心实意地邀请："一起走吧，先把你送到家，你在东三环嘛，也顺路。"

洪钧心想，虽说不是正好顺路，也的确不算太绕远，但自己现在已经是堂堂的总经理了，不应该再随便"蹭"别人的顺风车的，便笑着推辞："不用不用，机场打车很方便的，二十分钟就到了。你直接走北三环回家吧，不用送我。老婆在家早等急了吧？一寸光阴一寸金，你赶紧回去吧。"

韩湘见洪钧挺坚决，便笑了笑，正好普发的司机已经迎到面前，一边冲韩湘和洪钧点头致意，一边接过韩湘的手推车。韩湘换个话题说："什么时候光临我们那里指导工作啊？我可是翘首以待啊。"

洪钧忙表示："哪儿谈得上指导啊，我是去拜访客户，倾听客户的批评教育。我一定尽快和你安排，争取五一之前吧，如果节前事情太多，那就节后头一两天，怎么样？"

韩湘点了点头，刚说了个"好"字，洪钧的手机就响了，韩湘推了洪钧肩膀一把，说："你还好意思说我呢，你倒好，刚一落地这位的电话已经追来了，看人家急得。"

洪钧拿出手机看了眼来电显示，知道韩湘误以为是菲比打来的，便笑着解释："不是，是个以前的同事。"他接通电话说了一声："David，你稍等一下。"就伸出手和韩湘握手告别，等他们向停车楼走了，自己就走到等候出租车的队伍里，才又对着手机说："David，对不起啊，我刚下飞机，你请说。"

电话那端的小谭忙抱歉地说："哟，不好意思啊，老板辛苦了，现在方便吗？"

洪钧有些不耐烦，但还是尽量客气地说："没事，你说。"

"我没什么事，有日子没联系了，给老板请安啊。想看看老板什么时间有空，和老板坐坐，聊聊天。"

洪钧清楚小谭的用意，但他现在不想见小谭，便推托道："好啊，过些天吧，我刚从美国回来，出去十来天了，肯定有不少事得先处理一下，咱们过些天再约吧。"

"行啊，那你先忙吧，等你有空给我打个电话就行。"但小谭马上又自己改口说，"要不，还是我过几天打给你吧。"

洪钧心里暗笑，他对小谭的那点心思了如指掌，立刻说："好，那先这样。Bye."

洪钧挂断手机，正好也排到了队首，他便拉着旅行箱，向一辆红色的捷达出租车走去。

洪钧回到家门前，费力地从行李中翻出门钥匙，刚要插进锁眼，忽然门从里面被打开了，菲比脸笑得像一朵花似的站在门里，她系着一条画有鲜艳Kitty猫图案的大围裙，两只手上都带着长长的胶皮手套，右手里拿着一块抹布。

洪钧刚一愣神，菲比已经展开双臂，向他扑了过来。洪钧用左手抓住菲比的左胳膊，引着菲比转了个180度，变成背对着洪钧，再从后面

推着菲比一起进了家门，等洪钧把旅行箱拖进来，关上门回头一看，菲比正噘着嘴站在他面前。

菲比说：“连抱一个都不让啊？”

洪钧笑着说：“我一般不非礼小保姆的。”说完，已经把旅行箱搬进客厅，一屁股坐在沙发上，说：“累死我了。哎，你怎么来了？这么勤劳啊？”

菲比“啪”的一声把抹布扔在茶几上，一边摘着双手的手套，一边气哼哼地说：“我来等你嘛。这房子十来天没住人了，都刮过两次沙尘暴了，我就先打扫打扫，擦擦那些土。”

洪钧站起来，手放到菲比背后，把围裙的系带解开，摘下围裙扔到地板上，刚要抱住菲比，菲比却用胳膊顶住他，不让他靠近，问他：“说，你干嘛不让我去机场接你？”

洪钧趁菲比一放松，忽然把她的胳膊扭到她背后，紧紧把她抱在怀里，说：“又不是只有我一个人，韩湘也在呀，不方便。”

菲比被箍住动弹不得，只能嘴里反驳说：“韩湘怎么啦？他是能吃了你还是能吃了我？他本来也已经知道的呀。”

洪钧抱着她，身子左右摆动着，把菲比晃得晕乎乎的，洪钧说：“这不是就见到了吗？比机场也就晚了半个小时。”

菲比又“哼”了一声说：“那你看见我的时候还惊讶什么，你没猜到我肯定会在家等你吗？”

洪钧不说话，只是依旧抱着菲比，但双臂的力度变得温柔了，菲比被扭在身后的双手便绕过来，也抱住洪钧，头耷拉在洪钧的肩膀上。

这样陶醉了一会儿，冷不防洪钧一下子板着菲比的肩膀，把她从自己的怀里推开，他双手搭在菲比肩头，说：“好啦，时间到，还没收拾东西呢。”

菲比虽然有些意犹未尽，也只好放开手，看着洪钧拉过旅行箱拨弄着上面的密码锁，自己就捡起地板上的围裙，拿起手套和抹布走进了厨房。菲比从冰箱里给洪钧拿过来一听饮料，看见洪钧正伸着胳膊，手里拎着一个塑料袋，冲她摇晃着说：“给你的，打开看看吧。”

菲比立刻把饮料放到茶几上，接过塑料袋，先举着打量了一下，看见

上面印着“Duty Free”的字样，便问：“哪里的免税店买的？旧金山？”

洪钧“嗯”了一声，说：“你怎么像小孩儿似的，给你买了东西，你倒对装东西的袋子更感兴趣。”

菲比吐了下舌头，赶紧打开塑料袋，从里面又掏出一个小塑料袋，菲比这次没对小塑料袋再花心思，马上打开，里面是一个很精致的盒子，打开盒子，里面是一块折叠得很整齐的丝绸质地的东西，她望着洪钧，洪钧说：“展开呀。”

菲比放下那几层包装物，双手把它展开，原来是一块硕大的方巾，底色是橙色系的，上面是很精致的不规则图案，菲比把方巾搭在肩上，双手抚摸着上面的斜纹，又撩起方巾贴在脸颊上，感受着方巾的光滑和清爽，她赞叹说：“这丝巾真厚呀。”

洪钧笑了，说：“Hermes的，特点就是厚嘛，不错吧？”

菲比惊呼了一声：“哇！爱玛仕，这么大的一块，那得多贵呀？！上次在王府饭店看见过，比这个小好多的都要四位数呢。”

洪钧歪着头想了想说：“嗯，大概是你半个月的工资吧。”

菲比又吐了下舌头，更加仔细地端详着方巾，洪钧说：“我就是特别喜欢这个颜色，桔黄色的，你皮肤白，配起来好看，就像一朵向日葵。”

菲比兴高采烈地说：“太好了，以后再刮沙尘暴，我就披着它，再大的风也不怕了。”

一句话把洪钧弄得哭笑不得，他有些不快地说：“你要是这么用它，没多久它就能赶上马王堆出土的裹尸布了。”

菲比看见自己的一句玩笑话真让洪钧生气了，赶紧凑上来贴着洪钧哄着：“人家就是那么一说嘛，我一定特爱惜，真的。哎，马王堆是什么呀？我只知道有马王爷，三只眼的那个，是他的坟吗？”她说着，就把方巾罩在自己和洪钧的头上，搂着洪钧，把嘴凑了上来。

洪钧躲闪着，菲比毫不罢休地步步紧逼，忽然洪钧的手机响起来，他趁机摆脱菲比，从口袋里取出手机，看见屏幕上显示的是一个国外来电，便冲着闹得有些不高兴的菲比摆了下手，不让她出声。

洪钧按下了通话键，说了句：“Hello.”

电话里立刻传出笑声："哈什么喽呀，是我，邓汶。"

洪钧便也笑着说："你好啊，在哪儿呢？我刚下飞机，才进家门。"

邓汶说："波士顿呀，我刚进公司，给你汇报一下情况。"

电话里邓汶的声音有些微弱，洪钧便从客厅走进卧室，站到贴近窗台的位置，希望能听得更清晰一些。菲比原本已经开始替洪钧收拾行李，正从旅行箱里把东西取出来摊在客厅的沙发上，一见洪钧走进里间，便静悄悄地抄起行李中的一摞衣服，也跟着溜进来，打开大衣柜的门，一边往里面摆放着，一边竖起耳朵听着。洪钧正专注地听着邓汶说话，没在意菲比的举动。

邓汶正在说："昨天晚上和卡彭特通了电话，聊了将近一个小时，so far so good。他正好这两天要从旧金山到东部来开会，是在耶鲁大学的一个什么庆典，耶鲁在波士顿南面不远，纽黑文，所以我可能开车过去和他碰头，争取当面谈谈，你觉得呢？"

洪钧立刻回答："好啊，这样最好。首先可以趁热打铁，加快进度；另外，像他这种大佬在外面的时候反而时间充裕，如果在公司，会有很多日常的会议呀、电话呀什么的，你能抓到他十五分钟或半个小时都很不容易，他在外面就不受这些琐事干扰，他可以集中精力，有大块的时间和你谈。"

"好，我听你的，我等他们那边上班了就马上和他确认。"

洪钧又给他打气说："而且，你摆出这种积极的姿态，说明你在意这个职位，有诚意和他合作，他会喜欢的。Good luck."

互相道过再见之后，洪钧挂断电话，转身顺势把自己扔到大床上，一扭头看见菲比正往衣柜里放衣服，便笑着叫起来："嘿嘿，脑子进水了吧？这些衣服都得先拿出去洗的，还脏着呢你就都收起来啦？心不在焉的，小心我换别的小保姆了啊。"

菲比一下子醒悟过来，脸刷地红了，她又羞又恼地把已经放进衣柜的脏衣服都拽出来，抱着跑到客厅接着收拾去了。

洪钧躺在床上，枕着自己的胳膊，望着垂在天花板下的吊灯，感觉有些累，脑子里又冒出一堆让他头疼的事情。过了一会儿，菲比收拾停当，便走进来靠着床沿坐下，看着洪钧，说："特累吧？要不我今天还是回家吧，你一个人好好睡一觉？"

洪钧拉过菲比的一只手，摩挲着，有气无力地说："累倒是不太累，就是一想起还有那么多事情，就心神不宁的。"

菲比又伸过另一只手，把洪钧的手放在自己的双手之间，像做手部护理似的很专业地给他揉捏着，问："都什么事呀？说出来就好了。"

洪钧粗重地叹了口气，说："就是没个能说话的人啊，这些事吧，当然不能和科克他们这些老板说太多，也不能和下属深谈，更不能和客户讲，像对韩湘，就不能说太多，我都快成孤家寡人了。"

菲比的脸上立刻飘过一丝黯淡的神色，心里有些难过，洪钧的身心疲惫让她心疼，而洪钧显然不认为她能分担什么，这更让她有些失落，但菲比还是马上让自己的脸上露出一副灿烂的笑容，说："和我说呀，反正我很快就不再是你的下属了，"她把头俯下来，前额轻轻顶在洪钧的脑门儿上，飞快地说了一句，"快成家属了！"

洪钧刚才话一出口自己也觉得不妥，怎么能对着菲比抱怨自己没有说话的人呢？他笑了一下，等菲比把头抬起来，便说："我这一路上陪韩湘就累得够呛，玩儿的聊的是挺高兴的，可我还得时刻留神别说什么不该说的话。我倒是挺想知道柳副总为什么突然转向的，他怎么突然支持咱们而放弃了ICE呢？我一直在琢磨，应该是范宇宙做了柳副总的工作，但是ICE的俞威和Susan已经把柳搞得铁定的了，这么一百八十度的大转弯，柳对俞威他们翻脸一定是因为什么很大的事情。我问过范宇宙，他跟我装傻。我在路上又旁敲侧击地问过韩湘，他看来也不知情。其实我也没指望韩湘知情，我之所以问他柳副总突然转向的原因，就是要暗示他我没有做柳副总的工作，不然他该怀疑是我给了柳副总什么特大的好处，没准儿还会生气我为什么没给他好处，你说我累不累。不过，我有种直觉，范宇宙一定也做了韩湘的工作，所以韩湘对范宇宙他们评价不错，这个老范，的确有些手段。"

菲比刚开始还认真地听，没听几句便心猿意马起来，只顾抚弄着洪钧的手，等洪钧说完，她就敷衍了事地说："嗨，这里面肯定有什么见不得人的事情呗，反正合同都签下来了，还去琢磨它干嘛？"

洪钧发现，自从他劝菲比离开维西尔，既不要和自己还在同一家公司工作，也最好不要再做销售以后，菲比的变化真是挺大的，她已经不再把普发集团当作是自己的项目，生意场上的勾心斗角好像也已经离她很远了。洪钧知道，这正是他希望看到的，但当菲比按照他导演的逐渐进入新的角色之后，洪钧的心里又有种说不出来的感觉，好像空荡荡的，他不由得怀念起和他一起冲锋陷阵打项目的那个风风火火的菲比了。

洪钧看着菲比，接着按照自己的思路说："我现在是内忧甚于外患啊，公司里面的事更复杂，从春节过后到现在我一直在想，机构怎么安排，那几个manager怎么摆平。科克这么突然地把我提上来，那几个人肯定都懵了，他们知道我一定会改组当初Jason弄的摊子，现在都在等着看我怎么做。广州的Bill，刚把深圳那家证券公司的单子给丢了，当初他拍着胸脯打包票说是板上钉钉的；上海的Roger更惨，被ICE把杭州那个单子给拿走了，那个项目本来是他和科曼争的，我当初在ICE的时候根本都没去投标，去年底科曼乱成一锅粥，一直跟着项目的几个人都辞职了，结果Roger还是没能签下来，倒让俞威跑到ICE又捡了个便宜。这两个项目丢了，其实是好事，起码Roger和Bill这两个家伙知道以后得夹着尾巴做人了。我最发愁的是拿Lucy怎么办，你注意到没有，她简直变得神经兮兮的了，有事没事就打电话、发e-mail给我，早请示晚汇报的，她肯定是感觉到自己有危险，拼命表现呢吧。"

说到这儿，洪钧被打断了，因为刚才还一直默默听着的菲比，忽然探下身来，凑到洪钧面前，双眼直勾勾地盯着洪钧的脑袋上方，洪钧被她弄得莫名其妙，问道："怎么啦？"

菲比伸过一只手，用手指轻柔地抚摸着洪钧的头发，几分爱怜又几分忧虑地说："怎么这么多白头发了？以前没这么多呀？"

洪钧一下子泄了气，他知道刚才说的一大通话全都是对牛弹琴，便无奈地回答："那是因为你以前没注意。"他叹了口气，一种孤独和无助的感觉袭来，他不禁打了个寒颤，又说了一句："没准儿很快就要全白了。"

接下来直到星期五的几天时间里，维西尔北京办公室都是一派人丁兴旺的繁忙景象。主管技术的经理露西专门挑这个时间从上海跑来，还把上海和广州两个办公室的技术人员都叫到北京，三地的技术人员连续搞了几天的内部培训，露西还热情地邀请在北京的销售人员也都参加，把将近二十个人挤在那间狭小的会议室里。洪钧发现之后赶紧出面叫停，他对露西说这样搞不好都会发生缺氧窒息的，叫玛丽和海伦马上帮露西到附近的饭店去租一间大会议室，露西却对洪钧说，到外面去搞既要花钱还要耽误大家的工作，如果在办公室里大家还可以在休息时间打打电话、处理电子邮件之类的。

洪钧哭笑不得，他清楚露西正是特意做给他看的，露西就是要在他的眼皮底下展现自己的兢兢业业和举足轻重，如果搬到外面搞，那露西还何苦跑来北京呢，她又何必等到洪钧回来才搞呢？洪钧只好让他们把办公区的十张办公桌挪开，临时腾出一片空间，用一面墙来做投影

的屏幕，而海伦只好委屈地去和玛丽挤在局促的前台里面。如此一来，露西就更满意了，整个办公室都是她的天下，比当初闭门挤在小会议室里的效果更好。

洪钧这几天一直在门外嘈杂声的陪伴下做着文字工作，到周五下午他终于把一份精心准备的电子邮件发给了在新加坡的维西尔亚太区总裁科克·伍德布里奇，再分别给亚太区的几个业务部门的负责人发了稍短一些的邮件，这些邮件的内容就是洪钧酝酿已久的维西尔中国公司新的组织机构和人事任免方案。

洪钧刚在座位上伸了个懒腰，外面的嘈杂声就猛地变得剧烈起来，简直有些震天动地了，洪钧刚要起身出去察看一下露西又在搞什么新花样，他的小办公室的门被敲了一下，紧接着露西已经一脸兴奋地推开门进来了。

露西飞快地转身把门关好，坐到洪钧对面的椅子上，手舞足蹈地说："呀，吵死了吧？抱歉抱歉，他们在把桌子搬回原处，workshop搞完了。呀，Jim，你不知道，这次的workshop 搞得太有必要了，他们sales原先对产品有很多的misunderstanding现在全都clear了，我们技术部的几个人以前做demo、做presentation的skill 也不太好，这次我特意show给他们，我是怎么做的，几天下来他们就向上提高了好几个level。哎呀，就是太累了，这样的workshop每搞一次我就可以减一次肥，哈哈，一举两得，今年这个team有一个很好的开始，我也不会输给那些小姑娘的身材啦，呵呵。"

洪钧的脸上堆出一副热忱的笑容，嘴上说："辛苦啦，辛苦啦。"心里却被露西令人肉麻的自我表白弄得非常难受。

正好，放在桌上的手机响了起来，洪钧暗自庆幸救兵来得及时，连忙拿起手机，看一眼上面的来电显示，然后望着露西，仍然保持着那副笑容，手机的铃声逐渐升高，露西醒悟过来，一边站起来一边说："呀，你忙吧，我先出去了。"然后带着些许遗憾地离开了。

洪钧等露西走了，立刻皱起眉头，这不仅是因为露西，也因为要接的这个电话并不受他的欢迎。洪钧按了通话键，一直倔强地叫着的铃声终于停了，他尽量平和地说："喂，David，正在开一个会。"

小谭连忙说："哟，对不起，老赶的不是时候，还忙着呢？"

洪钧知道拖得过初一拖不过十五，他了解小谭的韧劲和耐心，强打起精神说："没事，我出来了，你说吧。"

“在北京呢吗？不会周末还在外面出差吧？晚上聚一下？”

洪钧下决心要一劳永逸地解决此事，便硬着头皮说：“晚上有个安排，但还没最后确定。这样吧，咱们初步定下晚上一块儿吃饭，你下了班就往我们公司的方向来，咱们就在附近找个地方吧，怎么样？”

“好啊，我没问题，一切听老板吩咐。那我呆会儿就过去，快到了再打你手机。”

洪钧对付着挂断电话，马上走到门口，打开门一看，外面恢复办公室原貌的工程还没完，李龙伟等几个人在搬桌椅，菲比、海伦和玛丽几个女孩儿也在卖力气地帮忙，而几个从上海、广州过来的技术人员却站在一旁聊天、打电话。洪钧冲着他们叫道：“喂，你们几位先生，也太不够绅士了吧？！让人家女士累成这样，你们好意思吗？”

那几个人一听，连忙投身到劳动的行列中，洪钧又对几个女孩儿说：“Helen、Mary，你们歇歇吧，留给他们干。菲比，你来一下。”

其他几个人听到最后这句话，都私下里交换着眼色，本来正高兴的海伦和玛丽也都愣了，彼此看了一眼，似乎感觉她们不过是因为沾了菲比的光才得到洪钧的关照，菲比装作没看见，昂首挺胸地跟着洪钧进了小办公室。

菲比刚要习惯性地顺手把门关上，洪钧制止道：“不用关，开着吧。”等两个人隔着桌子面对面坐下，洪钧看着菲比因为干力气活儿而变得红扑扑的脸，笑着说：“我要交给你一项既不光荣也不艰巨的任务。”

晚上快七点的时候，洪钧和小谭坐在位于团结湖的一家不大的湘菜馆里，很随便地点了几个菜，因为两人的心思都不在饭菜上。周五的晚上，饭馆的生意不错，桌子几乎都满座了，一派热气腾腾的场面。可能是因为他俩点的都是最大众化的常备菜，所以尽管客人不少，菜上得还是很快，两人还没闲扯几句，一盘笋干炒腊肉已经端了上来。洪钧叫服务员拿来两小钵白米饭，也不和小谭客气，夹起菜就着米饭吃了起来。

小谭用筷子拨弄着自己钵里的米饭，哭丧着脸说：“老板，最近我可是吃不下饭啊，没准儿过一阵就干脆没饭吃了。”

洪钧心里并不觉得意外，却装出一脸惊讶地问：“哟，不至于吧？你不是在ICE有个不错的闲差吗？做business development，负责那些有

潜力的大项目，建立关系、拓展业务什么的，反正都是长期的项目，没有眼前的压力，日子应该挺好过的吧？”

小谭的样子变得更可怜了，他用筷子敲着钵边说：“要真是老能那样当然好啦，可是我估计做不了几天了。”

小谭这动作实在太像要饭的叫花子了，洪钧看不下去，指着盘里的菜说：“吃啊，边吃边聊。”

小谭无奈地夹起一根细长的笋干，摆到自己的米饭上，接着说：“你是不知道，我一说你就明白了。俞威要改ICE的销售模式了。”

洪钧心里一震，开始留心了，嘴上仍故作随意地说：“他能怎么改？还能不卖软件，改去卖硬件？”

小谭急切地说：“当然不是，是要把直销改成代理！当初你在ICE的时候，所有的项目都是咱们直接对客户做销售，现在俞威要开始发展代理商了，由代理商对客户做销售，我们在后面支持代理商，我不就退居二线了嘛。”

洪钧明白了，他觉得俞威此举也算是意料之外、情理之中，没什么大不了的，洪钧放了心，不以为然地说：“哦，看来俞威是缺钱花了，他是嫌光挣那点salary和bonus来钱太慢了吧。”

“是啊，咱们明眼人一看就知道他要搞什么猫腻。他当初在科曼的时候不就是发展了一批代理嘛，好多项目都从代理手里走。他现在到了ICE又要来这手，他想得美呀，从直销体系改成代理体系以后，你想做我ICE的代理，你得先给我俞威钱；这个项目你想让我给你做、不给其他代理做，你又得给我钱；这个项目你想让我给你的价格再低点，你还得给我钱，这家伙太贪了。”

第二盘菜，是一大碗毛式红烧肉，也端了上来，洪钧专门挑了一块连着肉皮的肥肉，放到自己嘴里津津有味地嚼着，然后平静地说：“他挣钱喜欢贪大的，我吃肉喜欢吃肥的，各有所好。当初在ICE，如今在维西尔，我都是带自己的sales做直销，不搞代理、不走渠道，虽然在项目上会和partner有各种合作，但只是基于单个项目的合作，而不是把自己的东西交给别人去卖。一方面是因为咱们做的这种软件，产品太庞大，项目太复杂，一般的那些代理商根本做不了；另一方面，也是要避这个嫌，如果一家公司上上下下都不琢磨着怎么做好业务、从市场上挣钱，而是都想着怎么从代理商身上挣钱，这公司也就快完蛋了。”

小谭点头称是，又叹口气说：“是啊，要不怎么说必须得跟对人才行，所以我一直想找你啊。”

洪钧并没有去接小谭的话茬，而是转而问：“俞威要搞这么大的动作，不能想搞就搞吧？Peter什么态度呀？”

小谭回答：“这中间的过程挺有意思的，Peter起初根本没往心里去，俞威刚把普发的单子给丢了，Peter正看他不顺眼，一肚子气呢，他还想另搞一套，Peter当然不理睬。可是就在这个星期一，Peter正好来北京了，他突然抓住我问，当初合智集团的case输给科曼，是不是就是因为科曼有代理而ICE没有代理？刚刚丢了普发，是不是也是因为ICE对那三家参与投标的代理商支持得不够？我一听就明白了，这是俞威对Peter说的。俞威真会把坏事变成好事，他把输掉这两个case都归结到ICE没有代理上了。Peter这么问我，我能怎么说呀？我看得出来，Peter已经动心了，他也怕若是不发展代理商，以后还会丢更多的项目。”

洪钧听完这些，事情的来龙去脉已经很清楚了，也不得不暗自称赞俞威巧妙而准确地击中了皮特的要害。当初合智集团的确是因为看中了科曼公司的代理商网络，才耍了ICE；而范宇宙的泛舟公司最后关头改投了维西尔的软件，也的确可以解释成是因为维西尔给了合作伙伴更有吸引力的条件。俞威此举不仅为自己的失败找了台阶，而且用所谓的“事实”向皮特阐明，只有发展可以长期紧密合作的代理商才能避免重蹈覆辙。

洪钧不由得承认俞威和洋老板沟通的本领与时俱进了，他也忽然意识到就连小谭的嗅觉都变得敏锐起来，自从洪钧升任维西尔中国区总经理的消息传出之后，小谭就马上向洪钧道喜，并表露了投靠之意，但当时小谭的态度并不急切，而这几天他已经毫无矜持而言，看来是强烈地预感到时日无多了，但情急之下更没了方寸。

洪钧便问小谭：“他搞他的代理，你做你的业务，怎么见得就会没饭吃了呢？”

小谭的脸色立刻又难看起来，说：“老板，这还不是明摆着的吗？我一直是做大项目销售的，从来没接触过代理呀、渠道呀、分销呀这类业务，俞威这么一改，我在ICE就没有价值可言，迟早被扫地出门呀；而且，我也不愿意从头去学怎么发展代理、支持代理，我还是想继续做直销，直接和客户打交道。”

说完，小谭顿了一下，看着闷头吃饭的洪钧，鼓足勇气说：“老板，

我到你那儿去吧。”

洪钧一直看似平静，但他心里正充满焦虑。细算起来，俞威到ICE上任的时间也不太长，但他已经基本完成了对公司机构和人事的调整，包括对小谭、苏珊和琳达等人都已重新布局，现在他又要对ICE的业务模式和销售体系彻底改组，他的动作真快啊，相比之下，洪钧自己在上任之后两个月的时间里，却一直按兵不动，他越发感到形势的紧迫和时间的宝贵。

听到小谭终于明确地说出心里的想法，洪钧也和小谭一样如释重负，但他仍然觉得很不是滋味，他了解小谭如今的处境，但他在维西尔并没有给小谭预留位子，他没打算收留小谭。洪钧想了想说："如果你从ICE辞职，要来维西尔，怎么来？你和ICE签过协议，非竞争性条款，忘了？你离开ICE不能马上加入ICE的竞争对手，难道你愿意像我一样，也要求ICE把你开除吗？"

小谭愣住了，他之前居然没想到这一点，张着嘴，一时说不出话。洪钧见小谭这样，不免有些可怜他，便一边劝他吃菜，一边和缓地说："而且，我现在自己也是立足未稳啊，要是刚在维西尔坐上这个位子便马上把你找来，维西尔现在的这些人会怎么想？他们肯定担心我会用外面的人把他们全替换掉，人心就会乱了。所以，还是慢慢操作比较稳妥。"

小谭一脸愁容，洪钧一边自顾自地吃着，一边看似随意地瞥了眼手表，小谭没有注意到，他不甘心地问："老板，那你说，我应该怎么办？是等着俞威把我开了，再去找你？还是先辞了，随便找个地方呆着，过一段再去找你？"

洪钧自己已经吃好了，又看了眼手表，然后对小谭说："这些恐怕都不是上策，我倒是觉得，你应该和Peter好好谈一谈。"小谭睁大眼睛，急切地等着，洪钧接着说："Peter主动征求你的意见，说明他对你这个ICE的老人儿还是看重的。对俞威要搞的那套新东西，Peter也只是试试看，你应该主动找他，让他知道不能把ICE在中国的所有业务都放在俞威和他搞的一帮代理身上，让他知道你在随时替他留意着，你随时准备冲上去做一些关键的项目。Peter在ICE中国需要这么个人，Susan是俞威提拔的，不合适，而你是合适的人选。如果你能让Peter意识到这些，他就不会允许俞威动你，你就安全了。"

小谭大概听懂了，但他仍不踏实，他不清楚皮特在合智项目输掉以后对他的看法如今是否有所好转，他也没有信心能够直接和皮特进行如此复杂而深入的沟通。他刚要请洪钧指点他应该具体怎么做，忽然响

起一阵手机铃声，是洪钧的。

洪钧立刻拿起手机，看一眼来电显示，便热情洋溢地说：“喂，刘总，到了吗？”

菲比在电话的另一端轻声说：“乖，真懂礼貌，记得要管我叫‘您’哟。”

洪钧说：“您到得还真快，我这边正和一个朋友吃饭呢，以为您还得过一会儿才能到。”

菲比憋不住笑着说：“‘快’你个头呀，早到你家了，方便面都吃完了。说，你吃什么了？”

洪钧说：“那您的意思是？我现在赶紧过去吧，我也差不多吃好了。”

菲比极力压低自己的音量笑骂道：“废话！还不赶紧滚回来？！哈哈，能这么欺负你真解气！”

洪钧说：“不用不用，您不用动地方，我过去，您就在丽都等我就行了，嗯，大概二十分钟吧，如果路上不堵的话。”

菲比已经笑得不行了，她拍打着沙发说：“哎呀，受不了了，快笑死我了。限你二十分钟赶到，不然你看我怎么收拾你！”

洪钧说：“收拾？哦，我这就收拾一下过去。好，刘总，等一下见。”等洪钧刚挂断电话，那边的菲比已经笑得从沙发里滚到了地板上。

洪钧看着小谭，一脸无奈地抱歉说：“我不是说过晚上有个安排嘛，一个客户的老总，这两天在北京开会，必须得应酬一下。没想到他那边结束得这么快，没办法，我得马上过去，要不咱们今天先这样，改日再聚？”

小谭还抱着一丝希望，他问：“你去哪儿？要不我送你过去，路上再聊聊？”

洪钧暗自得意自己想得周全、演得到位，便马上说：“他在丽都呀，和你正好是完全相反的方向，算啦，改天再说吧。你也应该再吃点儿，都没怎么动筷子，对了，这顿饭钱我看就由ICE请了吧。”

小谭只好跟着站起身和洪钧握了手，站在桌旁目送着洪钧快步走出饭

馆。洪钧可以想象出来身后的小谭那副失魂落魄的样子，他有些不忍，但他也已经替小谭指了一条明路，至于小谭能否修成正果就只有看他自己的造化了。

洪钧在街上拦了辆出租车，因为丽都假日饭店在北面，他特意让司机先往北面的方向开了几百米，才让他右转弯，朝东面洪钧家的方向开去。洪钧刚长长地舒了一口气，手机又响了，他心想准又是菲比，生怕刚才一个电话还不能完成解围的任务，又来查看洪钧是否已经脱身上路了。掏出手机一看，既不是菲比的手机号码也不是自己家里的电话号码，看样子是从国外打来的。

洪钧说了句：“Hello.”

手机里传出邓汶兴奋的声音：“是我，邓汶。”

洪钧抬手看了眼手表，很快地心算了一下时差，问道：“你那里现在几点？才早上七点吧？这么早就到公司了？”

“没有，在家呢，给你打电话汇报完之后就出发，先送孩子去幼儿园，再去公司。”

洪钧一听，知道又有进展，便问：“唔，看来已经见过面了？怎么样？”

“见了见了，昨天我跑了趟纽黑文，在耶鲁见了卡彭特，晚上回来的。”

洪钧急着又问了一遍：“怎么样？”

“感觉还可以吧，聊了挺长的时间，差不多有两个小时吧，彼此的印象应该都还不错。”

洪钧不太满意，便追问道：“有没有提到什么特别的，让你感觉印象比较深的？”

“他问了问大概情况，有些都已经在电话里聊过了。我事先还专门做了些准备，以为他会问我一些业务上的事，比如大型软件工程的项目管理，还有一些未来的方向性的东西，比如internet会对应用软件带来哪些影响什么的，结果全没用上，完全就是瞎聊，海阔天空地聊，呵呵。”

洪钧听了并不觉得意外，他很清楚，像卡彭特这样的老板在面试一个

人的时候，往往是更注重感觉，凭借自己的主观印象来判断对方是否能与自己合作愉快，他们最关心双方是否脾气秉性相投，而不是什么业务方向、学术观点、未来计划之类，这些东西大多是要在今后的共事中逐步达成一致的，但如果两个人彼此看不上、合不来，所有这些都无从谈起。

洪钧又问：“聊了什么比较有意思的？”

邓汶想了想说：“他问我波士顿怎么样，我说不怎么样，太沉闷了，没有生气，我来波士顿十年了，今天和十年前几乎没什么变化。我说波士顿只有一样还不错，就是‘freedom trail’，中文怎么说？‘自由小道’？我倒是很喜欢沿着freedom trail走走，可以经常缅怀他们独立战争时期的那些英雄。卡彭特听了以后哈哈大笑，他说加州就比麻省显得年轻，有生气，他还说，波士顿才几百年，已经太陈旧了，可是北京已经几千年了，却仍然充满朝气，他说我就是应该回北京去。”

洪钧听到这里，他心里有数了，他了解卡彭特的脾气，卡彭特能说出这些就表明他已经很喜欢邓汶了，如果双方在薪酬待遇等方面都能达成一致，邓汶应该是会得到这个位子的。但洪钧现在不敢祝贺邓汶，也不敢告诉邓汶他觉得大局已定，洪钧担心邓汶认定自己稳拿这个职位以后会漫天要价，反而会把事情搅黄。

洪钧笑着说：“呵呵，挺有意思。那你们下一步约好怎么做了吗？”

“他让我等他的消息，我已经提供了几个人的联系方式给他，他们可能会做一些reference check，希望过些天能收到他们给我的offer letter吧。”

洪钧叮嘱说：“关于待遇方面，ICE在这几家公司里面算是不错的了，他们也不是很灵活，基本上他们给你多少就是多少，不会留有很多余地和你讨价还价的。”

邓汶忙说：“没关系的，钱不是最主要的，差不多就行了，我的要求也不高。”

洪钧听邓汶这么表态，知道自己刚才的担心有些多余，便和邓汶告别说：“那好，你有什么消息就立刻告诉我一声吧。Bye.”

洪钧把手机放进兜里，浑身一阵轻松，他为邓汶感到高兴，从他偶然遇到邓汶到今天还不到两个星期吧，邓汶已经取得了这么大的进展。想到“进展”二字，洪钧的心又一下子抽紧了，他又想到了自己的毫无

进展，都两个月了，不能再等了，他该有所行动了。

第四章

邓汶在焦虑中一天天地熬着，他总是不由自主地去查看有没有新来的电子邮件，每次手机响起的铃声也都会让他神经紧张，其实他已经多次对自己说，无论是好消息还是坏消息，卡彭特他们都不会用手机告诉他的，诱人的聘用书也好，遗憾的致歉信也好，都会发到他的电子信箱里，但邓汶还是把自己弄得草木皆兵的。

邓汶太想得到ICE的那个职位了，但他又不能主动给卡彭特打电话探听口风，洪钧专门嘱咐过他，他能做的和该做的都已经做了，他现在唯一该做的就是什么都不做。洪钧像绕口令一样的指示好像还颇有哲理，邓汶不能不听，因为他相信洪钧在这方面的经验，从开始到现在他一切都是按照洪钧的指点在做，而事实证明，洪钧一直是正确的。

事先邓汶已经打过招呼的几个人分别都来了消息，ICE公司的人已经通过电话或电子邮件和他们逐一联系了，从他们那里系统地了解邓汶各方面的情况。邓汶的心里踏实了一些，他知道事情正在进行当中，ICE方面已经按照他提供的人员名单对他做了背景调查，现在，就等着那最后的一张纸了。

十天过去了，邓汶觉得像是十个季度。这天晚上，邓汶独自守在书房里的电脑前面，魂不守舍地在互联网上闲逛，他在Outlook邮件系统里原先设置的是每半个小时自动查收一次邮件，如今已经被他缩短到了五分钟。

廖晓萍不声不响地走了进来，在书桌旁边的椅子上坐下，随手抄起一本书翻看着。邓汶听见响动，看了一眼时间，问道：“Cathy总算睡了？”

廖晓萍白了他一眼，说：“你看看几点了，这都快十点了，她再能折腾也该困了。”

“你再锻炼几天吧，以后就都得是你哄Cathy睡觉了，她现在就是故意欺负你。”邓汶说完，一想到可能将来不会再和女儿挤在那张小床上哄她睡觉，忽然感觉有些凄凉和酸楚。

廖晓萍鼻子里哼了一声说：“你还真打算去北京就不回来啦？就算ICE这次要了你，我猜你最多也就是回去过过瘾，闹得差不多就该回来了。”

邓汶叹了口气，耸了下肩，说：“还不知道人家要不要我呢，他们那

边已经七点了，早都下班了，估计今天又没戏了。”

话音刚落，电脑发出一声清脆的提示音，一封新邮件到了。邓汶已经被无数次的失望弄得疲了，他不抱什么希望地说：“估计又是什么垃圾邮件跑来起哄的。”说着，就把屏幕切换到Outlook的窗口。

廖晓萍接着看了一会儿书，见邓汶没有动静，就把书一合，说：“我看你也别熬了，还盼什么呀？明天干脆给他们发封邮件，说你决定不再考虑那个职位了。”

邓汶坐在转椅上无声地转了半个圈，脸朝向廖晓萍，眼睛瞪得大大的，廖晓萍觉得邓汶的眼神特别怪，甚至有些诡异，她开始发慌，不知道究竟发生了什么事还是自己说错了什么话，她张着嘴，也瞪着邓汶。

邓汶轻声说：“他们要我了，offer letter来了。”

廖晓萍被他搞糊涂了，惊讶地问：“你怎么这种反应啊？你到底是高兴还是不高兴，到底是想去还是不想去啊？”

邓汶好像是在梦游中忽然被别人唤醒，他一下子站起来，大声地笑着说：“我现在的感觉就像是范进中举，我当然高兴啦，我当然想去啦，我就是太想去啦。”

廖晓萍见他恢复了常态，倒是稍稍放心了，便没好气地说：“你小点儿声，别把Cathy吵醒了，好不容易刚哄睡的。”

邓汶不理睬她的申斥，转身拿起桌上的无绳电话，手指飞快地拨号，急切地等到电话刚一接通就说：“洪钧，我邓汶，offer letter收到了，……，刚刚收到，用e-mail发的，说他们签好字的原件已经用UPS寄出了，……，package？挺好的啊，我觉得可以，我说了钱不是最主要的，……，呵呵，还行吧，她也挺高兴的，……，那好，你忙吧，……，咱们北京见，你得去机场接我啊，不然我都不知道门朝哪儿开。Bye.”

邓汶挂上电话，仍然难以抑制内心的狂喜，他在不大的书房里来回走了几步，右手握拳，不断地捶打在左手的掌心上。廖晓萍冷眼看着邓汶，说话了：“我还不知道怎么回事呢，你却头一个先向那个洪钧汇报，他是你什么人啊？是你老板啊还是你老婆啊？”

邓汶停住脚步，愣了一下，才又坐回到椅子上，笑着说：“人家这次帮了我这么大的忙，他也挺关心我这边的进展的，让我一有消息就告

诉他，我就和他说一声嘛。E-mail在这儿，我还打开着呢，你来看一遍不就全清楚了嘛。”

邓汶指着电脑屏幕，廖晓萍没动地方，撇着嘴说：“我看这洪钧就是没安好心，他是不是见不得别人踏踏实实过安稳日子啊？在学校的时候我就看他不顺眼，他给你出的馊主意还少啊？他是不是还觉得咱俩在一块儿是你吃了大亏了？”

邓汶听她越扯越远，忙解释说：“哪儿跟哪儿啊，洪钧这回真是热心帮了我的大忙。对了，这次在赌城碰到他，还没说两句话人家就特意问你好不好呢。”

廖晓萍冷笑一声：“我不好！瞧你们俩碰面的地方，赌城，真是物以类聚！”说完这句，她的脸色已经好多了，走过来站到邓汶身旁，用胯部拱了一下邓汶的胳膊，邓汶马上会意，知趣地起身把椅子让给廖晓萍坐了，廖晓萍开始一字一句地看着屏幕上的那封聘用信。

邓汶在一旁站着，插话说：“Package是不是挺不错的？而且可以分成两部分，一部分直接用美元付到咱们这边的账户里，另一部分在北京用人民币付给我，这样一来咱们能少交不少税呢。每个月两千美元的housing allowance，我回去先找家宾馆长包个房间，如果你和Cathy将来也回去，他们就给涨到三千美元，咱们应该可以租个相当不错的公寓了。每年还提供两趟探亲的往返机票，我回来也行，你们去中国也行，还行吧？ICE毕竟是大公司。”

廖晓萍没说话，一直仔细地看着，等终于看完了，她把鼠标往旁边一推，问邓汶：“这上面怎么没说让你什么时候on board呢？”

邓汶忙回答：“卡彭特对我说是希望我越快去上班越好，这信里不是有一栏空着呢吗？等我收到原件，签了字，再把我确定可以开始上班的日子填上，寄给他们就行了。我也希望越快过去越好，关键要看我和那个犹太佬谈得如何，估计他不会留我，可是我担心CEO没准儿会劝我留下，没办法，只能铁了心拒绝他了。”

廖晓萍仰起头，看着邓汶，黯然地说：“你就一点都没考虑我和Cathy留不留你？我们俩不是劝你留下，我们是求你留下，你也铁了心拒绝？”

邓汶的脸上不自然起来，他害怕听到这些，这是他的痛处，他奇怪自己怎么有这么多的痛处，而别人总是能准确地一击命中。洪钧做到了，所以让邓汶下了决心抛家舍业地要回中国；廖晓萍也做到了，却

是让邓汶难以割舍。

廖晓萍叹了口气，又问：“你打算回去多久？”

邓汶下意识地抬手向电脑屏幕指了一下，说：“Contract是三年的，所以如果没什么意外的话，起码应该是三年吧。”

廖晓萍用手指勾住邓汶的手，喃喃地说：“非得今年么？明年不行么？”

邓汶拉着廖晓萍的手指摇荡着，笑着说：“ICE又不是咱们家开的，过了这村就没这店了，明年人家哪儿还能等着我呀？”

廖晓萍又重重地叹了口气，说：“嗨，真是怕什么来什么。你忘啦？前年Cathy做的那个梦，早上起来，莫名其妙地坐在小床里，瞪着眼睛说，‘妈咪，我五岁的时候就要死了’，当时把我给吓得，三岁的小东西怎么突然无缘无故说出这种话来，问她是做梦了还是怎么回事，她也说不清楚，我一直提心吊胆的，搞得我后来也老做这样的梦。今年她就是正好五岁，你又偏偏要在这时候跑回中国去，你说我能不怕吗？”说完，她把头靠在邓汶身上，啜泣起来。

邓汶在夜深人静的时候听她说这些，也觉得脖子后面凉飕飕的，胳膊上都起了一层鸡皮疙瘩，他晃了晃脑袋，让自己镇定下来，轻轻拍着廖晓萍的肩膀，竭力用一副轻松的腔调说：“你也真是的，小东西的话你还真当回事呀？Cathy那时候刚刚开始学数数，只会数到五，所以她才随便那么一说，如果她当时已经能数到一百了，她就会说自己能活到一百岁了。”

廖晓萍抬起头来，挣大带着泪花的眼睛说：“可是她后来早都能数到一百了，她也没再那样做梦醒来说过别的岁数呀？”

邓汶笑着说：“她还能老做那样的梦啊？咱们好歹也是最高级的知识分子了，就别用这种没影的事自己吓唬自己了好不好？你这连封建迷信都算不上，是原始迷信。”

廖晓萍站起身，走回到书桌旁的椅子上坐下，拿起纸巾擦了擦眼角，恢复了常态，平静地问：“为什么非要回去不可呢？为了钱？钱是多了一些，可是把我们俩甩在这边，你一个人孤零零地跑回去，值得吗？”

邓汶坐回到电脑前面的转椅上，想了想，才认真地说：“你还记得吗？上次咱们带Cathy去Museum of Science，请的那位讲解员，看样

子岁数比咱俩稍微大一点吧，她给咱们讲了好多，Cathy特别愿意听，最后都讲解完了，她弯着腰和Cathy握手，笑眯眯地对Cathy说，‘good girl，等你将来长大了，也有了女儿，你再带她来的时候，还是我来给你们当讲解员’，哎呀，当时她脸上那种表情我一直记得特别清楚，好像特幸福、特满足、特有成就感。你想起来了吧？”

廖晓萍的脸上终于露出一丝笑容，她说：“我知道，Cathy听完了还傻乎乎地点头答应呢。怎么了？人家就是很开心呀。”

邓汶的脸色变得凝重起来，缓缓地说：“可是我听了以后却有一种害怕的感觉，简直都有点恐惧。她在科学博物馆干一辈子，二十年以后和现在一模一样，有什么意思啊？我现在最怕的就是真到二十年之后，Cathy都已经有了baby，我却还和现在一模一样，除了年纪又老了二十岁。”

廖晓萍提高了嗓音说：“可是人家每天都很快乐呀，天天快乐的日子，连着过上二十年多好呀，有多少人求之不得呀，我真搞不懂你究竟想要什么。”

邓汶耸了下肩膀，摊开双手，愁眉苦脸地说：“可是我现在不快乐呀，在公司干的活儿没有乐趣，没有任何新鲜的东西，就是在混日子，这样一直混到老，混到死，我一想起来就发愁，将来非疯了不可。”

廖晓萍一听，脸色立刻沉了下来，站起身走出了书房，邓汶一见，也马上把电脑关了，跟着进了卧室。

廖晓萍已经躺到了床上，看见邓汶进来，对他说：“我算是看透了，你和我们俩天天这么过日子，你一点儿都不觉得快乐，你觉得没劲，是吧？那你别和我们俩混日子了，我们也没想把你逼疯，你爱去哪儿去哪儿，爱干嘛干嘛吧。”

邓汶脸上陪着笑，把被子盖在廖晓萍身上，哄着说：“没有啊，我哪儿有那种意思啊？我不是说我和你还有Cathy在一起不快乐，我是说在这儿打这种洋工没意思，我想回国试试看，想干些自己将来回想起来，觉得有意思、有意义的事情。”

廖晓萍不以为然地说：“你回国不还是打工？不还是干软件？无非是在这里是个经理，回去是个总经理；在这里钱少些，回去稍微多点。”

邓汶听了，一时无以回答，的确，廖晓萍说的没错，好像就这么些差别，别的都还会是老样子。但邓汶转念一想，发现最大的差别正是洪钧曾经说过的，不是干什么，而是在哪里干，如今是在美国干，回去是在中国干，舞台不一样，一切就都不一样了。邓汶刚想开口把这个道理讲给廖晓萍听，廖晓萍用力掀了一下被子，像是自言自语地说："算了，我也想明白了，都说强扭的瓜不甜，要是这次不让你回去，你能在心里别扭一辈子，将来不定怎么埋怨我呢。你去吧，撞了南墙你也就老老实实地回来了，不让你彻底死了心，你以后还会变着花样地折腾。"

虽然廖晓萍咬牙切齿说的这些话，对正雄心勃勃将要展开一番事业的邓汶不仅是泼了一盆冷水，甚至还断言他的此番尝试将以失败而告终，但邓汶毫不介意，他爬上床钻进被窝，心里甚至有些高兴，因为他终于得到了廖晓萍的"放行"。

邓汶正觉得轻松，廖晓萍忽然翻过身来，冲着天花板说："真烦死了，你一拍屁股走人了，剩下好多事怎么办呀？首先，得赶紧把一辆车卖了吧？"

邓汶的思路紧跟着廖晓萍，忙说："留下哪辆呢？小东西肯定喜欢大吉普，Cherokee的后座又高又宽，有足够的地方让她随便折腾；Neon就太小了，不过你肯定喜欢开Neon吧，Cherokee也太沉了，你偶尔开几天还行，要是一直开，还是Neon比较省心。"

"是啊，而且Cherokee也太费油了，一个月下来，它要比Neon的油钱整整贵出一倍，另外停车的时候我觉得费劲，太大了，老担心刮着蹭着。你出差的时候我为了哄小东西开心，还能凑合开几天，时间长了我可受不了。"

邓汶听了，心里又有些难过，他在心疼女儿，女儿不仅要和自己分开，也要和她心爱的大吉普告别了，而睡得正香的女儿对此还一无所知，但他没敢说出来，因为这都是由他一手造成的邓汶正在偷偷地伤感，廖晓萍又叹了口气："嗨，卖哪辆也都卖不出好价钱了，美国车都这样，太不保值了，只要变成二手车就和废铁没什么区别了。要是早知道你会回去，当初就还是应该买日本车，起码比美国车保值，卖的时候还容易出手。"

邓汶立刻从鼻子里"哼"了一声，瓮声瓮气地说："那也不买日本车，就算当废品卖了，我也不后悔，"停了一下，也不知道是和谁较劲，他又补了一句，"就是不买日本车。"

廖晓萍被邓汶的执拗逗乐了，她在被子里蹬了邓汶一脚，说道："就你爱国，那你趁早滚回去吧，回国买辆'红旗'开去，没人管你。"

邓汶忽然想起他在中国坐过的最后一辆车了，那是辆黄色的天津大发的面包车，一路颠簸着送他到了机场，在炎热的夏天，弄得他像是个蒸熟的包子。邓汶心里念叨着，不知道那些满街跑的蝗虫一样的"面的"还在不在，自己总算可以回去亲眼看看了。

在4月30号，五一长假之前的最后一个工作日，洪钧开始行动了。一大早，他坐在自己狭小的办公室里，像是一位挂牌开诊的妙手神医，而在外面轮候着的是在头天晚上从上海飞抵北京的罗杰、劳拉、露西和从广州来的比尔，洪钧先和李龙伟谈话，再逐个与那四个人单独交谈。洪钧和每个人讲的内容都是一样的，就是由他提出的并经科克和维西尔亚太区整个管理层批准的维西尔中国公司新的组织架构。

挑选这个时间，采用这个方式，来任命他的新班底，洪钧是煞费一番苦心的。

首先，在4月的最后一天宣布，紧接着就是连续七天的长假，大家各奔东西，没有心思和机会聚集到一起搬弄是非，更难以私下搞什么串联之类的小动作。等到长假结束，大家身心疲惫地回来上班时，老的维西尔已经成为历史被淡忘了，自然而然地在新的一天开始按照新的架构来运作，这远比今天大改组、明天就开始运转的方式要平滑顺畅得多。

其次，洪钧不仅没有采取召开全体员工大会的方式，他连经理层范围的小会都没搞，而是采用一对一谈话的方式。洪钧就是要让每个经理都清楚地意识到，他并不是在和他们商量，也不是在征求他们的意见，他是代表维西尔公司高层分别宣布公司对他们的新任命。洪钧之所以采取这种分而治之的手段，也是迫不得已，自己毕竟是新人，他不能给这些经理们建立攻守同盟向自己发难的机会。越是这种大动作，越要采用举重若轻的方式，好像只是一系列的各自互不相关的人事变动而已，洪钧要的正是这种效果。

洪钧的笔记本电脑上，是他早已起草好的一封致维西尔中国公司全体员工的电子邮件，邮件里的内容，正是他即将宣布的新班底：

任命李龙伟担任销售总监，负责全国范围内的金融业、电信业和政府部门的市场；

任命罗杰担任销售总监，负责全国范围内的制造业市场，不再担任上

海地区经理；

任命比尔取代露西担任技术经理，也不再担任广州地区经理；

露西不再担任技术经理，转为新设立的负责合作伙伴业务的经理，没有直接下属；

劳拉一切照旧，仍然担任财务经理，负责财务和行政。

洪钧的心事，其实在这个新班底中已经全部挑明了，他对维西尔搞的这次脱胎换骨，正是基于他在两方面上的考虑。一方面，是在公司管理架构上的调整，他要把维西尔以往三间办公室各自为战的陋习杜绝掉，用行业取代地区来划分市场区域，李龙伟和罗杰的销售团队都包括来自三间办公室的成员，打破了原先各地的销售人员互不合作甚至相互竞争的局面。而且，因为地区经理的职位不复存在，洪钧便消除了罗杰和比尔这两个“地头蛇”日后搞“军阀割据、对抗中央”的后患。

另一方面，是对具体人员的调动，他要把李龙伟提拔起来加以重用，而对露西加以冷处理。洪钧对李龙伟的能力和人品已经越来越了解、越来越信任，他需要一个得力的人来帮他拓展那三个举足轻重的行业市场；同样，他对露西也已经彻底看透，便因人设事地给她安排了一个新岗位。

洪钧和李龙伟的谈话进行得很顺利，因为他早已把自己的想法透露给了李龙伟，如果没有事先得到李龙伟定将全力以赴的承诺，他是断然不敢把如此重担托付出去的。洪钧和李龙伟握了握手，又把手搭在他的肩膀上，说：“我可就全指望你了，给你的这三个行业都很肥啊，都能出来大单子，我今年的quota你怎么也得给我承担百分之八十，你要是有个闪失，我今年可就没办法向科克交代了。”

李龙伟憨憨地笑了笑，好像被洪钧搭在肩膀上的手压得喘不过气来，终于挤出几个字：“我尽力而为吧。”

洪钧替李龙伟打开门，轻松地笑着说：“赶紧招人吧，你的人手不够。”

接下来分别是罗杰和比尔，正如洪钧所预料的，也没发生什么周折。两个人虽然都有些不情愿失去自己的老地盘，但也都只能无奈地接受了，明摆着的，目前在他们手里没有与洪钧分庭抗礼的本钱。而且，两个人的新职位都使他们得以负责全国范围内的一部分业务，虽然只是部分业务，但已经足以让他们放眼全国，毕竟地盘大了，尤其是比

尔，手下的兵也会比以前多，罗杰虽然只分得了一个制造业，但也是由于他本人在上海的客观原因，要想遥控远在北京的大银行、电信公司和国家部委实在是勉为其难。洪钧觉得，他俩对此番安排还是基本满意的，甚至可能好于他们事先的揣测。他们应该会安心地好好干吧，至少在近期会这样，洪钧这么想着，也不知道这是他的判断，还是他的期望。

轮到露西，就远没有这么轻松了。尽管洪钧做了充分的心理准备，也竭力用露西能接受的方式来告知她，但是露西的反应还是把洪钧弄了个措手不及，他本来做好了几套应急预案，来应付可能出现的暴跳如雷的露西、大叫大嚷的露西、软磨硬泡的露西，不料，他面对的，竟是一位失声痛哭的露西。

洪钧立刻发现自己的准备工作太不到位了，他居然事先没让玛丽更换一盒新的面巾纸，结果，当洪钧确信露西在一阵沉默之后发出的第一个声音是哭声的时候，他马上拿起桌上的面巾纸盒子，连着抽了几下却发现，只剩三张了。

洪钧走到露西旁边，默默地把这宝贵的三张面巾纸塞到露西的面前，露西低着头、捂着脸“呜呜”地抽泣着，一把将面巾纸抓在手里，擦着滔滔不绝的眼泪和鼻涕。洪钧在旁边看着，那三张纸实在是杯水车薪，很快就被揉搓成湿透了的一团。洪钧环顾左右，再也没有任何代用品，而露西自己的手包也没有拿进来，看样子露西一时半会儿又停不下来，他只好说了一声：“我去给你倒杯水。”洪钧的手刚碰到门把手，露西的哭声立刻戛然而止，他回头一看，见露西的肩膀还在剧烈地抽动，只是有声电影变为早期的默片了。

洪钧走出门，快步冲到海伦的桌旁，抄起桌上的面巾纸盒子，手上的感觉告诉他里面存货充足，便不管海伦一副诧异的表情，转身走回了办公室。

洪钧刚把门关好，便发现露西已经完全恢复了平静，一脸漠然地坐着，手里捏着那个纸团在脸上一下、一下地沾着。洪钧把纸盒放在露西触手可及的桌子边缘，心里奇怪怎么一眨眼的功夫连默片都演完了。露西把纸团扔到墙角的废纸篓里，从纸盒里抽出纸巾，又细致地把眼角、鼻翼等部分擦拭了一遍，便像什么都没发生一样地低着头，看着脚下的地毯。

洪钧诚恳地说：“Lucy，这个新的位置非常重要，我和科克还有亚太区的其他几个人都谈过，我们都认为由你负责这个业务最合适，你的英语很好，表达能力和沟通能力都很强，与跟咱们有合作关系的那些

外企都可以很好地打交道，也可以配合总部搞一些活动。”

洪钧特意点出科克的名字，是要向露西表明这已经是亚太区老板们批准之后的定案了。接着，洪钧又把合作伙伴的重要性以及这个负责合作伙伴业务的经理的重要性详细阐述了一通。

露西长吁了一口气，终于开了口，声音有些急促：“这个position以前没有的，我不知道我的package会不会有什么变化。”

洪钧摇了摇头，说：“没有变化，这次只是业务的变化、岗位的调整，不涉及package，等年底做review的时候才会根据各自的performance来决定package是否需要调整。”

露西的声音变得平稳下来，她问：“这个position对我来说非常新，不知道你有没有什么考虑。”

洪钧立刻回答：“这个我也和科克商量过了，培训是必要的，你应该到Headquarters去接受一下全面的orientation，回来之后也应该和他们保持密切的联系，从他们那里得到尽可能多的支持和资源。”

露西苍白的脸上渐渐有了血色，能到美国总部去呆上个把月，让她心里舒服了不少，感觉面子上过得去了。

洪钧又勉励了几句，便站起身，露西也站起来，问道：“这个position，将来是不是也需要带一个team？”

洪钧明白露西的意思，其实让她最难受的就是她今后无人可管了。洪钧可以不降低她的薪水，可以送她去美国转一圈，用这些金钱来安抚她，但洪钧不会随便给她几个人让她“管着玩儿”，公司里最宝贵的就是人，他不会把哪怕只是一个人交给不称职的露西来管理。

洪钧脸上堆着笑，但是语气却分明是没有任何讨价还价的余地，他说：“目前还没有这方面的计划，看发展吧，如果将来这方面的业务做得好，你一个人忙不过来了，到时候咱们再商量吧。”

把露西送出门，洪钧回到自己的椅子上坐下，长长地舒了口气，回忆着刚才的这场风雨，发觉自己还是不太了解露西，现在细想起来，露西的哭恰恰说明她不是一个有城府的人，对自己也没有恶意。露西看来的确没有其他地方可去，也没想着要搞些什么手段，面对洪钧给她的一席容身之地，她只能满腹委屈地接受了。露西的哭是因为她对这种结果没有心理准备，还认为她之前那一系列处心积虑的表现能保住她的位子呢，洪钧不由摇头，看来这位露西真的是水平问题。

洪钧坐着等了一会儿，纳闷劳拉怎么还不进来，他事先已把谈话的先后顺序告诉了他们，刚才几个人都是一个接一个主动进来的，不用他去请。洪钧拿起桌上的水杯，借着倒水的名义出来看看，见罗杰、比尔和李龙伟聚在一处说笑着，他又走到小会议室门口，看见劳拉和露西都在里面，露西正在低着头收拾自己的东西，劳拉在笔记本电脑上忙着，好像旁边的露西根本不存在，也没有觉察到洪钧已经站在了门口。

洪钧轻轻地咳嗽了一声，露西立刻一脸惊恐地抬头望着他，他冲露西微笑了一下，便对劳拉说："Laura，忙得怎么样了？咱们聊聊？"

劳拉仍然没有抬头，双手在键盘上敲打着，眼睛扫视着旁边摊着的记事本，嘴里说："你先忙你的，我弄好了就过去找你。"

洪钧没说话，也没挪动脚步，露西匆忙收拾好东西，含混不清地说了句什么便拎着包从洪钧身边溜了出去。劳拉忙了一会儿，大概是因为没有听见洪钧的任何动静，才抬头看了一眼，见洪钧还站在那里，就说："正好赶上月底，忙死了，亚太那帮催命鬼，非要我把这个月的report马上发给他们，真会挑时间添乱。"

洪钧不知道劳拉究竟是在埋怨谁给她添乱，是嫌亚太区的财务主管挑这个时候催她要报表，还是嫌洪钧偏偏在月底她最忙的时候要她来开会？洪钧听出劳拉的弦外之音了，他不动声色地说："我可以开始了。"

"好好，我马上就好了。"但劳拉说完就又低头盯着她的笔记本的屏幕，并没有马上收摊的意思。洪钧依然站着没动，他有两个选择，要么按劳拉吩咐的独自回去坐等，要么在这里继续站着。洪钧选择后者，宁可在此立等，他觉得虽然看似有些没面子，但只要能把劳拉带回自己的办公室，就比空手回去傻等的效果要好，因为那时劳拉一定会让洪钧第二次出来请她。

洪钧依旧站着，斜着上身靠在了会议室的门框上，做出一副要打持久战的架势，他相信劳拉虽然低着头，但她的心思一定不在什么财务报告上面，而是在留意着他的一举一动，这是一场无声的较量，双方都要看看究竟谁的意志能占上风。

终于，劳拉先沉不住气了，她忽然抬起头，故作惊讶地叫道："呀，Jim，你还在等我呐，对不起对不起，那咱们先聊吧，等一下我再弄这些东西。"

洪钧笑着，没说话，劳拉飞快地把电脑关上，压在记事本的上面，双手空空地走出来，洪钧让她走在前面，像押着俘虏一样地凯旋而归。

两人隔着桌子坐下，劳拉一眼就看见了放在桌边的面巾纸盒子，便把两个手指放在鼻子两侧，比划着泪流满面的样子，说："这个Lucy呀，就是这样子，太情绪化，其实给她的新位子已经蛮不错的了。"

洪钧一愣，看来劳拉很清楚对露西的调动一事，洪钧确信露西刚才是不会向劳拉讲的，显然劳拉事先就知道这些。洪钧还没开口，劳拉又说话了："我觉得新的structure挺好的，现在好了，大家都可以把心思放在business 上，不用再担心呀猜测呀什么的。"

洪钧又一愣，心里暗笑，他意识到已经没有必要和劳拉谈她的工作安排了，毕竟劳拉与前面几个人不一样，这不仅是因为劳拉的工作一切照旧，所有调整都不涉及她，更因为她早已对洪钧的新班底一清二楚。

既然与各位经理的单独沟通流程已进行完毕，洪钧便抬手点了下鼠标，按了"发送"按钮，把一直放在屏幕窗口上的那封"告全体员工书"发送了出去，新的管理体系从即日起生效，维西尔中国公司的"洪钧时代"真正开始了。

这是洪钧和劳拉的第三次见面，3月份洪钧曾去上海在办公室的全体同仁面前正式亮相，而头一次是在当年杰森在上海召集的那次经理层会议上。洪钧发现劳拉是一个很讲究的女人，这几次见到她都是身着考究的西服套装，纤尘不染，而且在脖子上总是围着一条围巾，只是随着季节的变化，围巾的质地从羊绒变成了真丝，颜色也从深色变成了浅色。可能就是因为围巾的缘故，劳拉的脖子总是笔直地挺着，脑袋也很少随意地左右转动，洪钧暗想，"端庄"这个词大概就是这么来的吧，因为总得端着个庄重的架子。

对于洪钧来说，端庄的劳拉本身是一个谜，而她又是洪钧心中另一个谜的谜底。科克曾经告诉洪钧，他在维西尔中国公司里还有一位"朋友"，难怪科克能在那次上海经理层会议的第二天就对会议的细节了如指掌，而科克也曾经许诺过会在"将来"告诉洪钧他的那位朋友究竟是谁，以免洪钧"觉得不舒服"，可是直到现在科克都再也没提此事。洪钧当然不能主动去问，好像自己心里有鬼似的，他必须坦荡地做出毫不在意的样子，才不会损害科克对他的信任。洪钧也断定科克是不会履行诺言来揭开谜底的，因为无论是杰森还是洪钧当这个总经理，科克在维西尔中国公司都需要这么一位"朋友"。"卧榻之侧，岂容他人酣睡"，洪钧不解决科克安插在他身边的这个眼线，他会寝食难安

的，甚至，连寝食难安的日子他也过不长久。

依洪钧的分析，这个谜的谜底就是劳拉，随着时间的推移、事态的发展，洪钧更加确信了，劳拉就是科克的那位“朋友”，而劳拉似乎很愿意帮助洪钧揭晓这个谜底，她的言行与态度已经在不断地提示洪钧，甚至向洪钧亮了底牌：“我是科克的人。”

劳拉毫不掩饰她早已知道洪钧的新班底方案，好像恨不能直接告诉洪钧是科克透露给她的，劳拉也毫不掩饰她对洪钧的轻慢，一再显示她与洪钧的其他下属是不一样的。洪钧在那次上海会议上看到的劳拉并没有对杰森如此的有恃无恐，看来劳拉是觉得他好欺负了，可能因为杰森是台湾人，而他是大陆人；杰森年长些，而他更年轻；大概也因为劳拉是看着他被科克提拔起来的，对他骤然凌驾于上有些抵触。

洪钧不由得庆幸，劳拉这么做实在不算明智，肯定也违背了科克对她的叮嘱。洪钧在心里暗暗地说：“Laura，你如果不是这样的好慕虚荣、沉不住气，我还真不知道该如何对付你呢。”

洪钧满脸笑容地望着面前端庄的劳拉，盘算着和劳拉说些什么，而显然希望掌握主动的劳拉已经又开口了：“Jim，依我看，现在维西尔的主要问题还是业绩的问题，今年必须多签几个普发集团那样的deal，才有可能完成quota，你就全力以赴地带领sales team去拼项目吧，我在后面支持你。”

劳拉的一番勉励，其实已经把她和洪钧的分工定了调子，洪钧主外，劳拉主内，劳拉还特意强调她会在“后面”支持洪钧，而在后面的往往是领导，名义上是支持，实质上是监督。洪钧不禁觉得好笑，但他不想和劳拉纠缠这些，他打算和劳拉商量具体的事情。

洪钧笑呵呵地说：“好啊，全靠你大力支持了。哎，对了，问你一下，北京办公室搬家的事怎么样了？你看看我们这儿，桌子都快要上下摞着才坐得下了。”公司新址是洪钧亲自相中的，那座大厦外面有一个气派的阶梯形广场，四周高中间低，最低处是喷水池，周围几层轩敞的阶梯可供人休憩，洪钧最中意池畔的咖啡座，向往着经常可以来此处“偷得浮生半日闲”，但实际上，在他后来在那座大厦度过的所有日子里，他从未有闲心去光顾过那处咖啡座。

劳拉如数家珍地回答：“3月底刚选好地方嘛，和他们大厦物业部的contract我不是拿给你签字了吗？现在的那家网络公司会在5月15号之前搬出去，物业部最晚会在20号把场地移交给我们，我正在找装修公司，争取一拿到钥匙就开始装修，到6月底肯定可以装修好，但我还

是建议不要早于7月15号搬进去，要先通风，把那些味道放干净，不仅难闻，而且对健康不好，都是有毒气体。现在的这个办公室你们可以用到7月底的，我带着Helen已经和这里的物业部讲好的。”

洪钧高兴地说：“那最多还有三个月，就可以搬到新办公室了，外面这些员工都有盼头了。”然后又问了一句，“装修打算怎么搞呀？”

劳拉马上没有刚才那份耐心了，就像是女主人，可以向客人喋喋不休地炫耀自己的家居，但不会愿意向客人汇报自己的账目，她回答：“都按budget做嘛，budget都已经批了嘛。”

洪钧并不在意，而是接着说：“新办公室的面积是五百平米多一点，平均每平米花两千块钱，这已经是不错的装修标准了，算下来应该不用超过一百万人民币的。”

“Budget已经做好是一百二十万的嘛，你要想省钱，我不反对呀，反正将来是你坐在里面，不是我坐在里面，你不要抱怨我装修得不好啊。”

洪钧全当劳拉这些带着火药味的话只是玩笑而已，仍然笑着说：“每平米两千，这个标准不低了，不至于那么差的。”

劳拉撇了下嘴，说：“要是真想省钱，其实可以找个小一点的地方，五百平米还是蛮大的。”

洪钧听出劳拉是在暗指自己有些铺张，便解释说：“我们每个人占的地方都可以小些，我个人也不需要大办公室来讲排场，这个面积里面主要包括会议室和培训用的教室，要给来访的客户留出比较大的地方，感觉会比较好。”

劳拉笑了一下，可说出来的话音却硬梆梆的：“好啊，那我多找几个方案给你来定吧，或者，你亲自来选装修公司做方案吧。”

洪钧忙摆着手说：“不要不要，刚说好的，我负责挣钱，你负责花钱，我刚才只是作为未来新办公室的一名使用者提出一些建议，一切都是你来定，你办事，我放心。”

劳拉的脸上这才出现了一丝满意的微笑，洪钧又补了一句：“不过，还是最好能争取在一百万以内解决问题。”

劳拉一听，笑容便稍纵即逝了，她不容置疑地说：“钱要节省，事情更要办好，不能靠牺牲质量来省钱。”

洪钧被劳拉冠冕堂皇的言语噎得无话可说，只得笑了笑，点了下头。

接着又聊了一些无关紧要的事，和劳拉的这次过招便告结束，洪钧感觉心里一阵窝火，他清楚自己最多只能算打了个平手，而作为堂堂的总经理被下属逼成了和棋，实际上他是输了。

洪钧原打算和五位经理晚上一起吃顿团圆饭，就当是一场誓师宴了，结果从外地来的那四个人都表示已经订好了下午的返程机票，也难怪，第二天就开始放长假了，洪钧便把饭局改到中午，到附近的一家饭馆撮了一顿。

饭后回到办公室，洪钧的心情变得很好，李龙伟、罗杰和比尔立即进入角色，抓紧时间与各自在北京的下属谈话，劳拉和海伦闲散地聊着什么，她自从和洪钧谈话之后也没再埋头于她的所谓月度财务报告，露西和洪钧简单地告别之后直接去了机场，其实，若不是下午还有个推不掉的访客，不能让来人看到一个已作鸟兽散的空壳公司，否则洪钧真想早些让大家放假回家的。

洪钧在办公室里处理着一些需要他签字的琐碎文件，桌上的内线电话响了，洪钧接起来，听到里面传出玛丽的声音：“Jim，有位姓范的先生来找您，说是事先约好的。”

第五章

洪钧放下电话，从椅子上站起来，很快，玛丽领着范宇宙出现在办公室门口，范宇宙抢步上前，和迎上来的洪钧热烈地握手，咧开大嘴笑着说："哎呀老洪，有一个月没见了吧？"

洪钧笑着说是啊是啊，心想自己并没有觉得"如隔三秋"呀，等两人都坐下，玛丽问道："范先生，请问您喝点什么？"

范宇宙懒得转过头去看一眼玛丽，只是扬了下手说："随便，什么都行。"洪钧暗笑，看来范宇宙和自己的审美观基本一致，如果又像初次见面那样是菲比招待他，他的态度就会是天壤之别了。

洪钧看到玛丽愣着，便说："就来茶吧。"

等玛丽带上门出去了，范宇宙笑着说："老洪，你带兵就是不一样啊，我在楼下看见电梯里出来一拨一拨的人，都放假回家了，只有你这儿还都在坚守阵地啊。"

洪钧客气道："就是因为你要大驾光临嘛，所以我才吩咐他们，一个都不能走。"

范宇宙立刻夸张地做出一副受宠若惊的模样，摆着手说："哎哟，那我可担待不起，"接着便一脸歉意地说，"我也觉得拣这个时间来拜访不好，大家都准备撤了，可是你前些天又太忙，逢年过节的我一定要来走动走动，总不能拖到节后吧，真是不好意思啊。"

玛丽推门进来把茶给范宇宙沏好，洪钧冲玛丽点了下头表示谢意，又对范宇宙说："我是特意挑这个时间请你过来的，正好让你认识几个人。"

他一边站起身，一边简单提了几句公司刚改组的事，就和范宇宙一起走出来。洪钧先来到正和杨文光说话的李龙伟身旁，对范宇宙说："李龙伟，早都认识了，普发项目里一起合作过的，他现在是我们负责金融、电信和政府部门三个行业的销售总监，以后要靠你多支持啊。"

范宇宙忙向李龙伟表示祝贺，几句客套之后，洪钧又把和郝毅谈话的罗杰拉过来介绍给范宇宙，他俩是初次见面，便多聊了一会儿，然后洪钧领着范宇宙来见比尔，比尔正与武权和肖彬聊着，洪钧打断说："这位是范总，泛舟公司的老总，和咱们一起拿下普发单子的。

这位是Bill，常驻广州，现在负责技术上的业务。老范以后你要是想找人帮你做方案什么的，就找Bill。”

比尔和范宇宙忙着握手、交换名片，洪钧便偷偷看了眼坐在不远处的菲比，菲比一直深深地低着头，恨不能把自己埋到桌上的那个大文件夹里，周围的这阵骚动好像丝毫没有引起她的注意，洪钧觉得好笑，菲比一定是害怕抬头会撞上范宇宙的目光，没准正提心吊胆地担心洪钧偏要拉着范宇宙来和她打招呼。洪钧又看看范宇宙，发现在整个过程中他也从来不往菲比的座位方向张望，洪钧明白，范宇宙肯定知道自己和菲比的关系了，不会再主动凑过去和菲比套近乎的。

这么一圈介绍下来，刚才和海伦聊天的劳拉一直抬头看着，似乎准备着下面该轮到她了，但洪钧只是笑着冲劳拉微微点了下头，就带着范宇宙走回了自己的小办公室。

范宇宙喝了口茶，说：“老洪，作为朋友，得给你提条意见啊。”

洪钧笑了，说：“唔，好啊，洗耳恭听。”

范宇宙抬手指了一下洪钧，说道：“你呀，不会享受生活，兴趣太少。我提了几次了吧，趁‘五一’这几天一起出去转转，散散心，放松放松，你呀，就是请不动。朋友就是一起开心的嘛，我不知道你是天性就这样呢，还是没拿我当朋友。”

洪钧一边微笑着静静地听，一边琢磨着面前这位善于享受生活的范宇宙，他还是老样子，腰身一点没瘦，但也没有更胖；个子一点没长，但也没有更矮。让洪钧觉得有意思的是他的打扮，每次见到他都是完全不同的风格，以前曾见过他一身西装笔挺，也见过他像胡同里的老北京，而这次，他穿的是鲜艳的天蓝色唐装，上面绣着几个圆形的“萬”字图案，像是刚从某个电视节目里下来的嘉宾。洪钧不禁有些佩服老范，他穿什么样的衣服都觉得很自在，总是一副随遇而安的样子，正如同他在各种场合、和各种人周旋都能如鱼得水。

洪钧听出范宇宙的玩笑中带着些许抱怨，便做出不好意思的样子，又带着几分无奈地说：“哎呀，谁不想出去玩儿啊？我实在是事情太多，现在顾不上，等将来基本上都理出头绪了，再找机会彻底放松放松。”

范宇宙显然对洪钧的托辞不以为然，说：“事情还能有做完的时候？没个完。就看你自己会不会放松，想不想开心。对了，你现在下面兵强马壮的，应该不用像以前那么辛苦了吧？”

洪钧刚想把话题转到普发集团的项目上，因为他在节后要去普发走访，该事先和老范统一好口径的，不料老范紧接着说：“老洪，你这个地方恐怕不太够用了吧？要是再招一些人来，恐怕连坐的地方都没有，你自己这个房间也太寒酸了些，该换了。”

“是啊，肯定是得搬家了，面积也要扩大，已经签了物业合同，下个月开始装修，估计7月份就能搬进去了吧。”

范宇宙立刻高兴地说：“好啊，乔迁之喜啊，老洪，你今年真是‘旺’啊，多少喜事啦？普发的单子，总经理的位子，这又要搬家，得好好庆贺庆贺，我也好沾些喜兴。”然后他话题一转，谦恭地说，“老洪，装修的事定了吗？要是还没定的话，给兄弟我一个机会吧。”

洪钧一愣，他一点思想准备都没有，诧异地问：“装修？你堂堂的老范，还帮别人揽这种小打小闹的生意啊？”

范宇宙赶忙解释：“不是别人，是我自己，你要是已经定了给谁做了，我也就不瞎掺乎了。”

洪钧忽然来了兴趣，说：“定倒是还没定呢，可能已经开始物色了。怎么，你还做装修啊？”

范宇宙一听说还没定，显然自己还有机会，便来了精神，挺直身子说：“那太好了，你这次一定得照顾兄弟我一把。嗨，我也有个做装修的摊子，现在光靠倒腾几台机器一年能赚几个钱啊？我刚开始做系统集成那会儿，老顺手帮用户装修个机房什么的，慢慢的也做熟了、做大了，后来不仅做机房装修，写字楼装修也做了不少，连住宅的活儿都接过。不瞒你说，现在做装修比做电脑还舒服些，都说卖电脑就像搬箱子，我看搬箱子还不如搬砖头呢，就干脆正经八百地搬砖头了，我那个装修公司的实力还是拿得出手的，这我不能蒙你。”

“真的行吗？你可别用忽悠别人那套来忽悠我，怎么一直没听你说起过呀？”

范宇宙忙拍着厚厚的胸脯说：“我蒙谁也不能蒙你呀，真的，我们所有的资质都有，从设计到施工都很专业。你想啊，那些大单位的机房，都属于机要部门啊，防火、防尘、防渗漏、防静电，比一般的写字楼、办公室要求高多了。你放心，质量上保证没问题。”

洪钧觉得范宇宙的说法有些道理，就进一步打听道：“你的装修公司

和你的泛舟公司是什么关系啊？业务上你具体还管吗？”

“没什么关系，两家完全独立的公司，有的客户不愿意让别人觉得什么生意都是给一家做的，又从我这里进机器，又让我装修机房，好像什么钱都被我挣了，目标太大就容易惹人注意，所以我当初弄装修公司的时候就是完全独立的一摊儿。业务我根本不管，是我的一个亲戚在操持，他是从建筑设计院出来的，以前就是专门搞工程的，是个行家。”

洪钧还觉得不太明确，又问了一句：“装修公司的法人代表是你吗？合同一般是谁签？”

范宇宙胖胖的脑袋摇动起来居然也挺灵活，他说：“不是不是，都是我那个亲戚。不瞒你说，我下面的公司多了，哪儿能都是我当法人啊？”刚说完，他好像又意识到了什么，补充说，“不过，有什么事还是可以咱俩直接谈，你不用管他，我都能做主。”

洪钧知道范宇宙最后这句话是误会了自己的意思，但也不想解释，该了解的他已经清楚了，心里有了底，便不慌不忙地对范宇宙说：“老范，大家都不是外人，你要是真心想做这事，我就给你介绍一些情况，你看着办。”

范宇宙急忙连连点头，洪钧接着说：“装修这事，我不管，我既不拿主意，也不发表意见，我已经交待给我们的财务经理，由她全权负责，我就当一回橡皮图章，只管最后签字。财务经理叫Laura，你刚才应该看见了，就是外面那位上身穿着西装、下面是套裙的，年纪和我差不多，挺有风度、挺有气质的。”

范宇宙的手在自己的脖子上比划了一下，说：“就是扎着个丝巾的那位？我们泛舟的会计应该和她联系过的。”

洪钧笑了，范宇宙的确有一套，他刚才并没有和劳拉打照面，在不经意间就把劳拉的特点抓住了，他看女人的眼光真够“毒”的。

“没错，是她。她常驻上海，只要她同意让你的公司做，我不会反对，但是，要注意两条，第一，不能说是我介绍的，更不能打我的旗号；第二，你和你的泛舟公司都不能出面，只能由你的亲戚出面，总之，不能让Laura觉得这事和我有任何关系。”

范宇宙是典型的大智若愚，心里的算盘快得很，他马上说：“老洪，这规矩我懂，我不会让你为难的。”

洪钧听出范宇宙又想歪了，这次他不得不澄清道："老范，你误会了，我这次纯粹是帮你一个忙，没别的想法，我不会做那些见不得人的事。我给你这种建议是为你好，因为Laura现在并不买我的账，你打我的旗号只会适得其反。"

范宇宙似懂非懂、将信将疑地点了点头，有些为难地说："可是我们又没和她打过交道，她肯定有些自己的关系要照顾，我们这么找上门去好像有些不太容易上手啊。"

洪钧笑了，指点道："这点小事还能难住你老范吗？关系是可以建立的嘛。Laura肯定有她的关系，但不管她是把上海的一家装修公司叫到北京来，还是通过关系在北京另找一家装修公司，成本都比较高，因为一层关系就意味着一笔费用，所有的费用最后都会落到我们维西尔出的装修经费上，而经费是有预算封顶的，中间环节的费用越高，Laura能控制的部分就越少，所以，她可能更喜欢和没有任何关系的公司合作，六亲不认，既可以避嫌，又可以使自己利益最大化。"

范宇宙听了几句就已经笑逐颜开，等洪钧的话讲完，便连忙说："有道理，有道理。你放心，师傅领进门，修行在个人，下面就不用再劳你费心了。老洪，朋友归朋友，生意归生意，你这么照顾我，我一定要好好感谢你的。"

洪钧的脸色立刻严肃得有些阴沉，他盯着范宇宙，说："老范，我再和你最后说一次，我不会要你的任何好处，你如果还想得到这份生意，就别再有这个念头。"

范宇宙嘿嘿地干笑两声，说："我知道你是实在人，那我也就不玩儿那些俗的了，心领了，以后用其他方式报答吧。"

洪钧也随和地笑了，客气道："先别说这些了，你们还是抓紧吧，一百二十万的装修，也不是什么大工程，工期又紧，Laura可能过了节就要定了。"

范宇宙搞不清洪钧是有意还是无意地把这些底细透露给他，心里暗暗记牢了，嘴上说："看来我们真要过个劳动的'五一'节了，马上就得跑趟上海。"

洪钧马上叮嘱道："你可不能露面啊，对了，Laura肯定会问你们听谁说到这个生意的，该怎么回答？"

范宇宙又笑了起来，大大咧咧地说："老洪你不要把我看扁了啊，你

说的每句话我都记下了，放心，我会让我那位亲戚去搞定的。他们做装修的，和那些家写字楼的物业部都有关系，哪里要新搬来一家公司，哪里要装修，他们有消息渠道的，就这么对她实话实说就行。”

洪钧意识到自己问得实在多余，范宇宙并不是从自己嘴里才得知公司要搬家的事的，他原本就是冲着这笔装修生意才非要赶在放假前来找自己的。洪钧终于放了心，他也只能帮到这一步，剩下的就只有期望范宇宙和他的那位亲戚不要辜负他的此番良苦用心了。

‘五一’长假刚刚过去，洪钧马上抽出时间专程走访普发集团，名义上是“搜集客户意见、促进项目实施工作”，实际上就是联络一下感情，正像亲戚之间没事的时候也需要经常走动走动。洪钧不希望在项目出现重大问题时才不得不跑来救火，也不能只在项目签约、验收庆功等喜庆场合才露面风光一番。普发的项目是在春节以后开始的，至今不到三个月，既没到可能发生问题的攻坚阶段，离最后的大功告成就更有些时日，而双方的“蜜月期”似乎将要结束，很需要在此时把感情“重温”一下。

洪钧一个人来的，没带一兵一卒，这样才像是来见自己的老朋友，而不是公事公办地来巡视，况且洪钧已经被提拔为总经理了，更要避免让客户觉得他因为身份变化而有些疏远他们。

洪钧踏着气派的石阶上到普发集团的大楼门口，韩湘已经从旋转门里迎了出来，两人直接上电梯到了大楼的最高层--第八层，韩湘的办公室就在董事长金总的大办公室旁边。韩湘把洪钧让到沙发上坐下，给他倒了杯水，问道：“金总也在家呢，等一下要不要过去打个招呼？”

洪钧接过水杯，笑着摇了摇头说：“不用了吧，今天是来看看弟兄们的，就不用向金总报到了吧。”

韩湘听了挺高兴，也在旁边坐下，和洪钧闲聊起来。聊着聊着，洪钧忽然心中有些感慨，他发现人其实真是环境的奴隶，韩湘坐在自己的办公室里，就与他在美国一路上所见到的韩湘判若两人了。

看看聊得差不多了，洪钧便提议：“要不去看看姚工他们？”

韩湘站起身，走到自己的桌子后面把东西收拾一下，说：“你的好几个部下也在这儿呢，我们给他们专门腾出了一间会议室，电脑也都和普发的网络连在一起了，从目前来看进展还挺不错，需求分析都已经完成，业务流程的原型也搭得差不多了，主要的参数设置完成之后可以试着运行一下看看。”

洪钧也站起来，让韩湘走在前面，说道：“先下去见姚工他们吧，临走再上来看看我们维西尔的人，他们每周的项目周报我都看的。”

韩湘便依着洪钧，两人先坐电梯到了六层，信息中心占了六层的一半，主要是机房和设备室，还有一个监控中心，走廊的尽头是开放式的公共办公区，被挡板分隔成一个个小格子，信息中心的人都穿着普发集团统一的蓝色工作服，有些散坐在格子里，有些则凑在一起说笑着，看不出“蓝精灵”们有任何忙碌的迹象。

韩湘领着洪钧穿过办公区里挡板夹成的狭窄过道，走到位于最里面的姚工办公室门前，洪钧发现门口不远处孤零零地摆了张小桌子，四周没有挡板，显然是临时加的，桌子后面坐着个小伙子，桌上摊开一本书，正在看着。小伙子听见有人朝门口走来，忙抬起头，认出了韩湘，立刻站起来，恭敬地笑着。

洪钧注意到韩湘根本没有理睬这个人，这个人的目光便向韩湘身后望过来，正和洪钧四目相对，洪钧出于礼貌微笑着点了下头，小伙子好像没有防备，不知所措地急忙也点头回应，结果好像连腰和膝盖都跟着弯了一下。洪钧又打量了他一眼，发现他是整个信息中心里唯一在外面办公而穿西装的人，只是浅灰色的西装看来不太合身，袖口和下摆显然都有些短了，而且在衣襟上能依稀看到几点不大的油渍。

姚工办公室的门开着，韩湘站在门口，探着头说：“姚工，看看谁来了？”

宽大的写字台后面，姚工双臂张开，举着早上来的报纸正在看，一听见有人叫他，忙从报纸后面露出头来，看到韩湘和后面的洪钧，立刻笑容满面地站起身，拽了拽身上皱皱巴巴的西装上衣，迎了上来。

洪钧和姚工握着手，韩湘拍了下姚工的肩膀，笑着说：“姚工，轻闲啊。”

姚工把二人让到沙发上坐下，自己从写字台上拿来一包香烟，隔着茶几坐在对面，抽出一支点燃，回答道：“哪儿是什么轻闲啊，不能光搞业务啊，政治觉悟也要不断提高嘛。上个季度的工作总结我拖到现在都还没交呢，总不能光说又买了几台电脑、又拉了几根网线什么的吧？得写出思想认识上的新高度，不读书不看报不行啊，我又比不上你，笔杆子，年纪轻脑子快。”

姚工说话间，外面的那个小伙子已经静悄悄地走了进来，在门口的饮水机旁忙了几下，便一手端着一个放在塑料杯套里的一次性纸杯，走

过来把两杯茶放在洪钧和韩湘面前的茶几上，又到写字台上拿起姚工的不锈钢保温杯，走回门口往杯里续上些开水。姚工接过小伙子递过来的保温杯，连看都没有看他一眼，洪钧发现只有自己当小伙子把茶杯放到面前时冲他笑了一下，韩湘和姚工的眼里好像根本没有这个人。

韩湘翘着二郎腿，对姚工说："你就别谦虚啦，连咱们总工都说看你写的思想汇报过瘾，博古通今的，有点以史为鉴的味道。金总有好几次聊天的时候还训我，说真扫兴，连这个典故都不知道，说要是换了姚工肯定马上有共鸣。"

姚工左手端着保温杯，右手的食指和中指夹着香烟，用拇指和无名指拧开杯盖，然后右手在空中不以为然地摆了一下，香烟和杯盖便划出一条烟汽混合的轨迹，他说道："我那算什么，人家洪钧才是大学问呢。"

洪钧听着他俩旁若无人地彼此开着玩笑，并不觉得自己被冷落了，这正好说明他俩已经都把洪钧当成了自己人，冷不防姚工把矛头转向了他，洪钧立刻笑着说："别把我扯上啊，你们俩我都比不上。"

三个人又很随意地闲扯了几句，洪钧抓个机会问道："哎，刚才进来的小伙子是谁呀？我看他坐在门口，刚分来实习的大学生？以前我没见过吧？"

姚工和韩湘一听都怔了一下，然后都笑起来，姚工忙说："哎哟，怪我怪我，我以为你知道他呢，范宇宙没跟你说啊？这是他安插在我们这儿的'钉子'。"说完，就朝门口叫了一声，"小薛，你来一下。"

话音刚落，小薛已经小跑着进来了，一脸紧张而茫然地站在茶几旁边，洪钧站起身，姚工和韩湘纹丝不动，姚工介绍说："他是小薛，泛舟公司的，范宇宙让他天天在我这儿上班，有什么事可以马上联络。"他又转头看着小薛说："这位是洪总，你们范总的朋友，维西尔公司的老板。"

洪钧微笑着，主动伸出手来，小薛有些受宠若惊，忙伸出双手握住洪钧的手上下摇了摇，洪钧立刻感觉到小薛的手心湿漉漉的。洪钧说："认识你很高兴，辛苦了。"

小薛把手垂在身体两侧，腰微微弯着，谦恭地说："您好，洪总，能认识您太荣幸了，我们范先生常提起您，说您是他见过的最棒的销售高手，让我们向您学习呢。"

洪钧听了觉得有些不自在，小薛露骨的吹捧让他哭笑不得。可以当着病人的面夸奖大夫的医术，但不能当着客户的面夸奖销售人员的手段，否则旁边的客户仿佛成了战利品，立刻会有“人为刀俎，我为鱼肉”的感觉。洪钧忽然想起自己十多年前刚做销售时候的样子，和面前的小薛很像，在初见生人时也总是不知道应该说什么好，总算绞尽脑汁、鼓足勇气说出一句来却又往往还不如不说的好。

这么想着，洪钧大度地笑笑，从兜里掏出名片夹，取出一张名片，双手递给小薛，嘴上说着：“别这么客气，大家都是合作嘛。见到你们范总请代我向他问好。”他心想，过节前刚见过范宇宙的，但还是要这么提一句表示一下，另外也不能向韩湘和姚工透露出他和范宇宙之间过往太密。

小薛一下子愣住了，他本以为洪钧握手之后就会径自坐下，根本没想到洪钧会主动给他名片。小薛急忙反应过来，双手在西装下摆上蹭了一蹭，然后毕恭毕敬地接过洪钧的名片，刚想仔细看看，忽然意识到洪钧还在等着他的名片，小薛的脸立刻涨红了，他右手下意识地在西装内兜里掏了一下，空手抽回来又挠了挠头发，困窘地说：“对不起，洪、洪总，我现在还、还没有名片呢，范先生正准备给我印呢。我姓薛，叫薛志诚，您就叫我小薛吧。”

洪钧奇怪小薛对范宇宙的称呼为什么是“范先生”，但也不好问，便笑着冲小薛扬了下手，做了个再见的手势，姚工在沙发上说：“小薛，你先忙你的去吧。”

等小薛刚走出门，韩湘说道：“范宇宙也真够逗的，放这么个小家伙在这儿，简直像是派到普发来的卧底，他本来想放到我那儿，我说不行，金总看见了太不像话，我就给塞到姚工这儿来了，看样子你们和他还处得不错。”

姚工大大咧咧地说：“什么错不错的，他还是个孩子呢，不过小薛人挺老实，勤快，也肯用心，我们都没拿他当外人。”

洪钧心里暗笑，姚工的确是没把小薛当“外人”，他都快把小薛当“下人”了，但转念一想，做销售的谁没有经历过这些磨练？小薛能有机会参与这么庞大复杂的项目也算是他的运气了。

洪钧刚要开口说话，门外传来一阵轰隆隆的声音，洪钧正觉得纳闷，见一辆小平板手推车停在办公室门口，一个体态臃肿的“蓝精灵”走进来，“咣当”、“咣当”连着两声，从平板车上搬下两大桶纯净水，戳在饮水机旁边，韩湘见了，立刻提高嗓门呵斥道：“你们行政部怎么回

事啊？不是说过了吗？送水要么赶在早晨上班前，要么在午休的时候，这儿正开会呢你来送水，能不影响大家工作吗？”

这个行政部的人便转过身来，朝他们三个人一脸为难地嘟囔说：“他们纯净水公司的车刚到，怕送晚了到中午前大家就没水喝了。”

他正说着，外面的小薛已经快步走了进来，熟练地把饮水机上快见底的水桶搬下来，回手放到那辆平板车上，接着弯腰从地板上抱起一桶新到的纯净水，抬起膝盖用大腿顶着桶身把桶倒过来，再瓶口朝下装到饮水机上，然后，小薛也顾不得拍打西装上粘的灰尘，冲里面坐着的三个人笑了一下，就转身扳着行政部的“蓝精灵”的肩膀和他推着小车走出了办公室。

洪钧看一眼刚换上的水桶，有一溜气泡从瓶口“咕咕”地冒到挨近桶底的水面，他又看一眼门口，空无一人，平板车已经轰隆隆地远去了。洪钧的脑子里还闪现着刚才小薛那一连串麻利的动作，让他觉得有几分熟悉，他不由得想起自己当年给客户打杂的时候。

那是个冬天，客户的办公楼在北京城里，是一个小院，楼不高，四层，挨着院墙是一排小平房。电脑部在四层，因为在那个时候电脑还是珍贵的东西，机房是神圣的地方，只有放到顶层才不必担心受潮，还专门把楼顶的防水层又抹了几遍。那时候也没有饮水机，大家都是拎着暖瓶到小平房里的锅炉房去打开水。洪钧常常到得最早，等办公室的门被头一个来上班的人打开，洪钧便熟练地拎起电脑部的所有暖瓶下楼打水。他的暖瓶在锅炉房的砖地上一溜排开，搞得其他科室也来排队打水的人怨声载道，有横主儿便后来居上直接站到洪钧前面，所以尽管洪钧上下楼都是一路小跑，电脑部的同志们仍然常常抱怨水来得慢了。

后来，洪钧忽然发现虽然电脑部没来新人，但暖瓶却多了几个，原来是同在四层的财务部那几位中年妇女每天下班前都把暖瓶拿到电脑部放着，洪钧只有任劳任怨，因为日后收款的时候就要靠这几位大婶帮忙了，所以洪钧的历史最高记录是下楼时双手各拎着五个暖瓶，上楼时右手五个、左手四个暖瓶（只因在楼门口的台阶上打碎了一个）。

但洪钧不久也意识到了给客户当勤务兵并不能收到理想的效果，因为客户太需要他了，舍不得放他走，所以更是拖着不签合同，签了合同又拖着不付款。而刚才的小薛，似乎正处于洪钧打开水时期的水平。洪钧这么想着，越来越觉得在小薛的身上似乎看见了当年的“小洪”，小薛就像是他当年的影子，他默念几遍“薛志诚”这个名字，暗暗记在了心里。

洪钧拖着沉重的脚步回到家的时候，已经是晚上十点多了，他掏出钥匙在大门的锁眼里一转，发现门没锁，他推开门，便看见菲比正坐在沙发上，一边嗑瓜子一边看电视。

洪钧换上拖鞋走进来，菲比还是坐着没动，只是用遥控器把电视的声音关小了些，不高兴地问："怎么这么晚啊？给你发那么多短信你连一个都不回。"

洪钧挪到沙发前，一屁股坐下来，把沙发上的菲比也震得颤了一下，他把双脚举到茶几上放着，有气无力地说："累死我了，去，帮倒杯水，渴死了。"

菲比噘着嘴站起身，走进厨房拿了一瓶矿泉水和一个玻璃杯回来，问："不是去吃饭了吗？瞧你，累成这个样子。怎么一顿饭吃这么久，三个多小时，几道菜的大餐呀？"

菲比拧开矿泉水瓶的塑料盖，刚要往玻璃杯里倒，洪钧已经伸手把矿泉水瓶抓到手里，对着嘴咕嘟咕嘟地喝了几大口。菲比见他这样，又心疼又奇怪，问："到底吃的什么饭啊？怎么像是要饭的呀，而且是要了一天什么也没要到的。"

洪钧抹了一下嘴，反问道："谁告诉你我去吃饭了？"

菲比一听眉毛立刻竖了起来，说："咦，不是你说去凯宾斯基的吗？"

洪钧哭笑不得地说："去凯宾斯基就一定是去吃饭的呀？我是去interview，在凯宾斯基的商务中心定了一间会议室，一个人一个小时，我连着见了三个candidate，今天晚上我大概说了一万句话，累死了。"

"那你到底吃饭没有啊？商务中心总能给口水喝吧？怎么会渴成这样？"

"先和李龙伟随便吃了点东西。水当然有啊，桌子上放着大桶大桶的冰水，可我不能老出去上厕所呀，就不敢喝太多水，结果弄得我口干舌燥的。"

菲比笑了，翘着嘴角问道："都什么样的candidate呀？肯定有大美女吧，要不你怎么会这么卖力气想把人家挖来呀？该！渴死你！"

洪钧又喝了口水，说："你这么一说倒提醒我了，明天我就得找李龙伟说说，昨天刚见了的两个sales 就都是男的，今天谈的这三个又全

是男的，这以后的工作环境也太恶劣了吧，这样下去大家上班还有什么意思？”

菲比一听，立即狠狠地捶了洪钧肩膀一下，弄得洪钧手里的矿泉水瓶差点掉到地板上，菲比瞪圆了眼睛说：“哼！你以为都像你呀！你是刚要把我撵走，就已经开始物色下一个了吧？”

洪钧故意逗她，说：“嗯，所以得赶紧向李龙伟打个招呼，他不为他自己考虑，也得替他老板考虑呀。”

菲比说不过洪钧，便到对面的沙发上气呼呼地坐下，洪钧也不理她，独自张着嘴呆呆地看着电视屏幕，脑子里空空的。

过了一会儿，菲比从旁边把自己的包抓过来，翻出一个空白的信封，取出信封里的一张纸，贴着茶几表面推到洪钧面前，说道：“人家等你等了一晚上，就是要给你看这份东西。你去面试别人，比我被别人面试还觉得累似的。”

洪钧甩了一下脑袋，让自己打起精神，拿过那张纸仔细地看着，菲比接着说：“就是你推荐我去的那家公司，人家已经定了，让我做Training Coordinator，名片上中文会印成‘员工培训督导’，可我连这工作是干什么的都不知道。”

洪钧看完了，笑着说：“这不挺好吗？我觉得很理想。虽然我也不完全明白它具体都做什么，但起码我知道它不做什么，”洪钧见菲比愣着，就又说，“不用陪客户吃饭喝酒啊，不用经常出差啊……”

菲比听了，马上一脸委屈地打断他：“你就是不想让我做销售，连这个职位是干什么的都不关心，也不管我会不会开心，就让我去。”

洪钧显然对菲比的新工作很满意，便主动挪到菲比的旁边坐下，搂着她的肩膀摇晃着哄她：“这个工作很好啊，公司很好，老板也会对你不错，工作本身压力不会太大，也比较适合女孩子做，你现在只是还不太了解，等真正做起来你就会喜欢的。”

菲比无奈地把头靠在洪钧的肩上，喃喃地说：“你怎么就知道我一定会喜欢呢？”

洪钧没有理会菲比的疑问，而是话题一转，说：“哎，他们让你什么时候去上班？”

“他们好像倒不是很急，说让我自己安排吧。”

洪钧立刻说："那就尽快去吧，早去早适应，反正最近你在维西尔也一直没接新项目，普发那几个客户也都移交出去了。"

菲比把头从洪钧肩上移开，抗议道："喂，你就这么急着要把我扫地出门呀。"

洪钧笑着拍拍菲比的脑袋，说："没有啊。可是你自己想嘛，在维西尔呆着也是浪费时间，为什么不尽快到新公司上班？中间的过渡期越短越好，时间宝贵嘛。"

菲比晃着脑袋，躲避着洪钧的手，说："我不觉得浪费时间，就是因为和你在一起的时间太宝贵了，所以我才想尽量晚些去那边嘛。"

洪钧拿菲比没办法，心里有些发急，沉下脸说："你怎么不懂事呀？在维西尔这样一天天混着有什么意思啊，你不觉得别扭，其他人都觉得别扭了。"

菲比的嘴噘得高高的，嘟囔说："谁觉得别扭了？就是你觉得别扭了。嗨，那我别不知趣了，这两天就和Helen办手续，月中就去上班，行了吧？"

洪钧笑着说："这还差不多。行啦，马上就要迎接新的革命工作了，高兴点儿，啊？"

菲比又把头放回到洪钧肩上，问道："哎，能不能在公司搞个farewell party呀？好歹送一送我嘛，我不想就这么灰溜溜地走了。"

洪钧听了，用手把菲比的脑袋从自己的肩膀上支起来，站起身，一边走进书房一边说："我check 一下e-mail，你先洗澡吧。"

菲比跟到书房门口，靠在门框上，说："你别装没听见呀，到底行不行嘛？"

洪钧一边摆弄着电脑，一边回避着菲比的目光，说："不一定非得搞吧？最近都挺忙的，他们有好几个都要出差，估计人不好凑齐吧。"

菲比的目光变得黯淡了，但她还是鼓足勇气做最后一次尝试："能有几个就算几个呗。以前有人移民了、出国留学了、还有跳槽的，大家都搞一个小party表示一下的，怎么轮到我要走了，就这么见不得人似的？"

洪钧有些不耐烦，他挺直身子，长长地呼出一口气，克制一下自己的

情绪，但出口的话音还是重重的：“菲比，不要再耍小孩子脾气了好不好？那种聚会搞起来有什么意思呢？大家坐在咱俩旁边，谁都知道咱俩的关系，谁都知道你为什么离开，尴尬不尴尬呀？”

菲比没有说话，默默地转回身走到客厅的沙发上坐下，她觉得委屈，也觉得有些凄凉，她为了洪钧、也为了和洪钧在一起，付出了那么多，现在就连这么一个小小的愿望都难以实现，难道是自己错了？难道这个小小的愿望根本就是个非分之想？

菲比呆坐着，听见从书房里传出洪钧的声音：“要不这样吧，过两天你们大家找个不错的餐馆好好撮一顿，Helen负责结账回来报销，我就不去了，好不好？”

菲比没有回答，眼睛出神地盯着电视的方向，一眨不眨，泪水在眼眶里打转，菲比顽强地忍着，她没有让眼泪流出来。

又到了周末，下班的时候海伦、玛丽就叫着菲比和公司里的其他人出发聚餐去了，洪钧独自留下来，在办公室里忙着。

七点多钟，手机响了，洪钧以为是菲比打来的，正奇怪怎么这么快就吃完了，拿起手机一看，却是上海办公室的号码。洪钧刚一接通，里面就传出劳拉的声音：“Jim，是我，不好意思周末晚上还打搅你，有个急事找你。”

洪钧笑着说：“你好，我在公司，你打到办公室吧。”他放下手机，笑着摇了摇头，劳拉的这种把戏已经搞过很多次了，她常常在晚上或周末给洪钧打电话，既显示自己还在辛苦地加班，也顺便了解洪钧的行踪。

桌上的直线电话响了，洪钧拿起电话，劳拉笑着说：“你也还没走啊，彼此彼此。我白天找了你几次，你都在开会或者出去了，还好现在总算抓到你了。”

洪钧笑了一声但没有回话，如果劳拉在白天真想找到他其实轻而易举，只要让玛丽给他留言就行，洪钧懒得理睬劳拉的托词，等着听她的“急事”。

劳拉接着说：“我现在给你发个e-mail，你马上看一下，是北京新办公室装修的事，我费了好大劲终于找到了一家比较理想的装修公司，e-mail里面就是要和他们签的合同，你看一下如果没有问题就马上打印出来签字，我告诉Helen周一早晨盖章，他们的人周一上午就会来把

合同取回去也签字盖章，当天就可以进场施工，新办公室的免租期马上要开始了，一定要争取在免租期里装修完，不然付着房租搞装修咱们就太亏了。”

话音刚落，洪钧的笔记本电脑上就收到了一封新邮件，他一边打开一边说：“收到了，我先看一下，然后我给你打回去吧。”

“不用，合同很简单，你很快就能看完的，不用挂电话，我等着好了。”

洪钧听了，立刻涌起一股反感，劳拉制造这种“燃眉之急”的气氛完全是有意在搞突然袭击，洪钧克制了一下情绪，开始认真地查看附件中的合同文本。他看到装修公司的名称，好像从未听说过，便问道：“对这家公司你了解吗？”

劳拉立刻兴致勃勃地回答：“以前从来没打过交道，是家北京的公司，我问了几家在北京的外企，想看看他们都是找的什么样的装修公司，结果有三家都给我推荐了这家公司，那我就联系他们呗。这家公司的负责人本身就是搞技术的，原来一直在国家级的建筑设计院，参与了不少大型工程，做过设计，还做过监理，是个内行，我觉得他不像做生意的，倒蛮像我的consultant，给我提了不少建议。”

洪钧立刻觉得这些话听上去耳熟，不禁无声地笑了起来，看来范宇宙的确厉害啊，真让他拿到这个合同了，便更加仔细地查看合同细节。

劳拉接着说：“他们还是蛮有实力的，做事也蛮正规，不是那种散兵游勇的草台班子。很多部委、机关的大型机房装修都是他们承接的，你肯定知道，那种机房装修的要求和难度都比咱们的办公室高多了，防火、防尘、防渗漏、防静电，蛮复杂的，咱们可以放心，他们装修的质量一定没有问题。”

洪钧更觉得好笑，这些话他已经从范宇宙嘴里听过“原装”的，劳拉这些至少“转录”过两手的就更没什么新意了。

洪钧不想再听劳拉的鹦鹉学舌，就打断她问道：“总金额还是一百二十万嘛，一点都省不出来呀？”

劳拉听到洪钧的声音里透出失望和不快，但她仍然一副理直气壮的腔调说：“一分钱一分货的，新租的这个办公室应该会用很长时间，即使地方不够用也只会在旁边再租几间，起码五年之内都不可能再搬的，所以现在一次性地投入多一些，摊到后面每年其实没有多花多

少，却可以免得以后修修补补，费工费时，其实是划算的。”

洪钧心知肚明，他懒得和劳拉讨论她的这笔“明白账”，又问道：“付款方式这一条，‘签约后一周内把全款的百分之六十支付给乙方’，首付款一下子就付过去这么多呀？”

劳拉似乎有些不耐烦，她没想到洪钧会如此婆婆妈妈的，但她没有发作，解释着：“哎呀Jim，人家有人家的行规的呀，所有的材料他们都要马上备齐的，不然就要耽误工期了，装修费用里主要就是材料的钱，他们说了在人工费上已经给了咱们很大优惠的，首付要是付得再少，他们就得自己先垫钱给咱们备料了，咱们也算是global company呀，总不能这样欺负人家的吧。”

洪钧有些火了，劳拉的这通吃里扒外的逻辑把他气得够呛，他强迫自己把注意力放到合同的其他条款上，不再去想劳拉的话。等把合同全部浏览完毕，洪钧才说：“看了一下，基本没什么问题。Laura，我看这样吧，合同毕竟是你经手的，有你把关我就放心了，我想请你先在合同上每页都小签一下，表明你已经审核无误，马上用EMS发过来，我周一就能收到，然后我签字盖章由他们取走，这样的流程好一些，你说呢？”

洪钧能感觉到劳拉在迟疑，她看来没想到洪钧会要求这么做，便又语气坚决地强调：“我看就这样吧，一份合同由两个人经手，也是公司的规定，而且并不会耽误工期，来得及。”

劳拉想必已经满足于洪钧全盘接受合同内容，既然洪钧已经同意签字，她也不想再生枝节，便痛快地说：“好的呀，那就这么做吧，周一你就会收到我速递过去的合同。”

洪钧挂了电话，正想着刚才这一幕里自己有没有什么纰漏，手机又突然响了起来，原来是邓汶的。

邓汶兴冲冲地说：“我正要去公司呢，今天是我的last working day。再过整整两个星期，我就在飞机上了，两周后的那个周六，得劳您大驾到机场接我一下。”

洪钧高兴地说：“哟，这么快呀，那我一定去恭候您大驾光临。”他马上又想起了什么，问，“ICE没安排接你吗？”

“我和他们的财务总监联系了，他说一般只会派车去接那些语言不通的老外，现在无法保证到时候他们的车有空，建议我坐出租车。我定

的宾馆倒是可以派车接机，但那不是还得花钱嘛，还是你好，又是免费的，服务态度也好。”

洪钧笑着骂了一句，问清楚邓汶的航班号和到达时间，记在了台历上。

第六章

5月31日是个星期一，邓汶早早地就醒了，这一天是他到ICE北京办公室上任的日子，也是他有生以来在中国工作的第一天，令他感觉兴奋不已。邓汶精心收拾了一番，却发现自己没有什么必须带到办公室去的东西，因为他的新办公室想必已经万物齐备了，他只是往西服兜里塞了一个钱夹，就出了门。

邓汶在宾馆门口上了辆出租车，把他事先抄好公司地址的纸片递给司机，司机瞧了一眼，说了声："得嘞！"就启动了车子。

车刚拐到街上，邓汶就后悔了，他觉得自己的形象和那张纸条足以让司机认为他是初来乍到的外地人，肯定要绕远路"宰"他，便赶紧采取补救措施。邓汶在北京念了四年大学，说话也能带出一些"京味儿"，最近又没少和洪钧交谈，被洪钧"强化"找回了一些感觉，他开始不停地和司机说话，希望司机会慑于他满口的"京味儿"而不敢有非分之想，但邓汶也不敢随口乱说，因为他担心在言语中反而会更加暴露出他对周围一切的陌生，只好搜肠刮肚地拣些话说。

不知道是司机果真有意绕了远路，还是邓汶一路上紧张的脑力劳动所致，邓汶觉得经过挺长的时间才到ICE所在的大厦，他付了十四块钱的车费，拿着发票下了车，盯着开过去的车尾，心想："桑塔纳2000，是比当年的'面的'好多了。"他感叹着北京这些年的变化，也想到衣锦还乡的自己这十多年的进步并不逊于北京的进步，他便对自己和对北京都有些自豪。

邓汶出了电梯，找到ICE办公室的门口，刚往里探了下头，前台里的女孩就站起来，问道："请问您找谁？"

邓汶走进来贴近前台站定，微笑着说："我不找谁，我是来上班的。"

女孩立刻把刚才的礼节性微笑换成了由衷的笑脸，亲切地说："啊，欢迎欢迎，请问您怎么称呼？您就叫我'Jane'好了。"

邓汶看着简，身处新环境的陌生和紧张已经消失了大半，他对在中国见到的第一位ICE员工印象很好，回答说："我是邓汶，三点水加'文化'的'文'，是来负责R＆D Center的。"

简"哦"了一声，点了下头，但邓汶立刻看出她对此一无所知，刚有些奇怪，简已经开口说："您先请进吧。"

简把邓汶领到一间会客室坐下，又给他倒了水，邓汶注意到公司里空荡荡的，看来自己到得真够早的。等简退出门去，邓汶站起身走到窗前看看外面的景色，又打量一番会客室里的陈设，最后从墙边的架子上取来几本ICE中国印制的宣传资料翻看起来。

没多久，邓汶能听出陆续有一些员工进了办公室，又过了一会儿，邓汶听到好像是简在前台和一个人说话，那个男人的嗓门很大，说："什么？已经来了？不是应该明天吗？"然后，邓汶听见一阵沉重的脚步声由远及近，紧接着，会客室的门被"啪"的一声重重地推开了，一个身材高大的男人出现在门口，从他和门框的空隙中闪现出跟在后面的简的瘦小身影，简刚张口说："邓先生，这位是……"就被这个人打断了，他冲后面摆了下手说："忙你的去吧。"

邓汶赶紧把手里的资料放回架子上，面前的人已经笑着伸出了手，说："欢迎你啊，我是俞威，是这儿的总经理。"

握完手之后，俞威也不谦让，先拉出一把椅子自己坐了下来，问道："怎么今天就来了？哪天到的北京啊？"

邓汶一边坐下一边回答："星期六到的。"

"哦，你真心急啊，只休息了一个星期天，时差都没倒过来呢吧？我们都以为你是明天才来呢。"

邓汶被俞威说得感觉自己好像是个不速之客，便解释道："我和卡彭特谈好的就是今天开始上班，正好是星期一，开始一个整周嘛。"

俞威不以为然地晃了一下脑袋，说："瞧，这就是老美的习惯和我们不同了，我们这里来新人都习惯从每个月的1号开始，这样是一个整月嘛。"

邓汶只好尴尬地笑了一下，这时门又被推开了，简端着俞威的水杯走进来，刚要放到俞威面前的桌子上，俞威又摆了下手说："走，咱们换个地方，看看我们给你准备的办公室。"说完就"嚯"地站起身，径直走了出去，简只好继续端着水杯，让邓汶走在前面，一起跟了上去。

俞威走到旁边不远处的一扇门前停下，推开门走进去，转身冲着刚进来的邓汶说："喏，就是这间，简陋了一点，原来是间会客室，你先当办公室将就着用吧，反正将来你们研发中心也会有自己的办公地点，不可能老在我这儿凑合的。"

邓汶放眼打量了一下，房间不大，但仍然显得很空旷，因为除了只有

一张普通的电脑桌和一把转椅，可以说是家徒四壁。邓汶一时不知道说什么好，一旁的简端着水杯也露出为难之色，她正不知道该怎么办，既不能把水杯递到俞威手里让他自己端着，也不能放到电脑桌上一走了之，因为只有一把椅子，俞威是不会自己坐下而让邓汶站着的。

俞威注意到了简，便说："拿到我房间去吧。"简如释重负地赶紧走了出去，她端着水杯白白跟了这么一圈，结果还是放回到了俞威自己的大班台上。

俞威叉着腰，来回走了两步，说："电话分机等一下就让简给你装上，你的笔记本电脑今天还到不了，最快可能明天吧。因为你们研发中心的经费到现在都还没拨过来，但你已经都要到了，我就和财务总监商量，先用我们ICE中国账上的钱给你订了一台笔记本，以后从你们账上再划给我们就行。"

邓汶笑着说了声"谢谢"，两人又搭讪了几句，俞威便走了。邓汶迟疑了一下，试探着坐到那把小转椅里，手放在电脑桌上，又四下看看，感觉自己像是个身陷囹圄的囚犯。

不久，简进来给邓汶装上一部电话分机，邓汶顺便要了一些必需的文具，再找来一些ICE的产品资料翻了翻，然后在纸上写上几个字："找地方、找人、找项目"，他刚把自己今后一个时期内的三项中心任务列出来，他的咖啡瘾便发作了。

邓汶在美国呆了这么多年，养成了喝咖啡的习惯，尤其是最近这几年在那家公司上班，每天的头一件事就是连喝两大杯免费的上好咖啡，惯得他如果早上不喝咖啡，这一天就好像没有真正开始，会一直昏昏沉沉的。

邓汶步出自己的房间，在公司里四处转悠，一些员工看见他这么个陌生人都觉得奇怪，邓汶也不免有些尴尬，因为俞威根本没把他介绍给大家。邓汶远远经过那间最气派的显然属于俞威的办公室，看见里面立着几个人影，又听见俞威的大嗓门正说着："没见过这么办事的，地下党来接头都得有个介绍人呢，就这么一个人冷不丁地就来了，都不知道是不是个骗子！"

邓汶赶紧装作没听见一样地走开了，傻子都能听出来俞威这是在说他呢，但邓汶觉得俞威说的并非毫无道理，卡彭特和总部的那些老爷们实在是有些不像话，只用几封电子邮件就把他这个"中央特派员"给扔来了，弄得"根据地"的同志们有些怀疑和不满也是自然的，邓汶本以

为终于得以投入战友的怀抱，忽然感觉自己像是被空投到了敌占区。

邓汶走到办公室的最里端，只找到一间储藏室，一回头，看见简抱着一摞文件正奇怪地看着他，邓汶忙解释道：“我想找找有没有kitchen，就是厨房或者茶水间，想煮杯咖啡喝。”

简笑着说：“我们这儿没有，您先回去忙吧，我等一下把咖啡给您送过去。”

邓汶回到自己的办公室，有些纳闷，既然自己都找遍了也没见到咖啡机或咖啡壶的踪影，简怎么能弄出咖啡来呢？难道她要出去替自己买来？很快，简已经进来了，端着一个杯子，手里还有一个小碟，里面放着糖袋。简把这些都放到邓汶面前，说：“我只加了咖啡伴侣，不知道您要不要加糖，这些您自己加吧。”

邓汶已经明白了，这是用开水冲出来的速溶咖啡，不禁非常失望，他已经很多年不屑于尝试速溶咖啡了，但现在当着简的面，他还是出于礼貌强迫自己端起杯子抿了一口，然后竭力压抑着整个消化道的强烈排斥反应，堆着笑脸对简说：“不错。大家都喝这种咖啡吗？”

简不太明白邓汶的意思，抬起眉梢，反问道：“都是同样的呀，怎么了？Peter他们来也都是喝这种咖啡的呀。”

邓汶一边解释一边提议：“这是速溶的，是不能算作真正的咖啡的，这么大公司，这么多员工，添置一台咖啡壶吧，如果是那种带研磨的最好，买咖啡豆现磨现煮；如果不带研磨，只能煮咖啡的壶也很好，等一壶咖啡煮出来，整个办公室都会是浓郁的咖啡芳香，特别温馨，让大家觉得就像是在家里一样。”邓汶这通像广告语一样的描述说得他自己都有些陶醉了，仿佛他鼻子底下正放着一杯冒着热气的咖啡，散发着那沁人心脾的味道。

简的一句话把邓汶又拉回到速溶咖啡面前，她显然没有对咖啡的神奇魅力产生共鸣，说：“您需要得很急吗？要我现在去问问看吗？”

邓汶根本没觉得这有什么可为难的，便随口说：“急倒是不很急，你有空就看看吧。”

简点头走了出去，邓汶把面前的咖啡杯推到一旁，接着整理自己的工作思路，突然听到外面传来几声咆哮，像是俞威的声音，邓汶一想，应该没错，因为公司里也只有俞威才够资格发出这种动静，接着，是一阵高跟鞋匆匆跑过去的声音。

邓汶忽然感觉有些不对，似乎这阵异样与自己有关，他想了想，便原样端着刚才简送来的一套东西，出了办公室来到前台，看到简正低着头，坐在前台里面，邓汶轻声叫道：“Jane。”

简忙抬起头，她脸上红一块白一块的，抽了一下鼻子，一副强颜欢笑的样子说：“您需要什么？”

邓汶把杯碟轻轻放在前台上，笑着问：“没事。刚才怎么了？是不是我给你惹麻烦了？”

简眼圈又红了，她忙甩了甩头，装出什么也没发生似的说：“没有啊，没事。”

邓汶坚持要弄个究竟，继续问：“不会吧，到底出什么事了？”

简挽了一下鬓角的头发，笑着说：“没事，真的，和您没有关系的。”她抬手收拾着面前的杯碟，见邓汶还不死心，只好又说了一句，“以后您想喝咖啡，我就到楼下的星巴克给您买回来吧。”

邓汶听完，立刻全明白了，他的手放在前台上，手指下意识地敲打着玻璃表面，尴尬地笑了笑，既像是对简的歉意和感谢，也像是对他的自嘲。

邓汶新官上任的头一天如同梦魇一般，终于结束了，他用纸袋装了一些ICE软件产品的技术架构方面的资料，回到宾馆，打算晚上装模作样地看看，起码可以打发时间。

邓汶穿过大堂，经过值班经理的桌子走到电梯间，忽然想起了什么，又转回身走到值班经理的桌子前面，一个女孩坐在桌子后面，正埋头在几张单子上记着东西，邓汶静悄悄地坐在她对面，把手里的纸袋放到旁边一张椅子上。

女孩觉察到响动，忙抬起头，一看见邓汶便立刻露出一张笑脸，说：“邓先生，您好，请问有什么事吗？”

邓汶一愣，又仔细端详了一下，这个女孩的脸圆圆的，留着短发，容貌不算出众，邓汶不记得以前在哪里见过，便迟疑地问：“你怎么知道我姓邓？”

“前天您来check in，有另一位先生送您来的，是我接待的您，给您办的长期包房手续，您可能不记得了。”

邓汶长长地“哦”了一声，但他其实还是没想起来前天接待他的人长什么样子，他当时是既兴奋不已，又晕头转向，光顾着不停地和洪钧感慨万千了，都是洪钧帮他办的那些琐碎的手续。

邓汶便笑着说：“你好，我想向你打听一下，宾馆附近有什么地方卖咖啡壶？”

“咖啡壶？哦，咱们宾馆出去向北不远，就是购物中心，很大的，肯定有。要不这样，您交给我吧，我去替您看看，有没有、是什么样式的，回来告诉您。”

邓汶喜出望外，心中甚至生起一股暖流，忙连声道谢，女孩说了“不客气”，又仔细问了邓汶对咖啡壶的规格要求，邓汶见她不仅热情而且周到，非常满意，放心地说了声“再见”便站起身，向电梯间走去，嘴里不禁轻松地哼起歌来，可刚走了没几步，后面的女孩就叫了他一声：“邓先生。”

邓汶立刻站住，回头一看，原来是女孩拿着他忘在椅子上的纸袋，快步追了上来。邓汶拍了下自己的脑门，笑着说：“看我这记性。”他又连声道谢，弄得女孩都有些不好意思，欠身致意便走回去了。

邓汶进了电梯，还兀自咧嘴笑着，他之前在办公室遭遇的不快已经被一扫而光了。

星期二早上，邓汶吃完自助早餐回到房间，推开门发现脚下躺着一个信封，看来是从门缝里塞进来的，拿起来打开一看，里面是张便笺，上面写着已经在购物中心找到合适的咖啡壶了，单价249元，询问邓汶是否决定购买，只要在便笺上注明，交给值班经理即可。

邓汶笑了，觉得圆脸女孩的这张便笺能给他带来一天的好心情。他把便笺放在桌子上，仔细看了看，便笺底部有两个圆圈，一个里面是“Yes”，一个里面是“No”，他觉得这道选择题很有创意，便掏出笔在“Yes”上认真地打了一个叉。他刚要放进信封里就觉得不妥，美国人习惯用打叉来表示选中，而中国人习惯用打勾来表示选中，打叉反而是表示不选，他又把便笺摊在桌上，连“Yes”带上面的叉子一并涂黑，在黑疙瘩般的圆圈下面画了个对勾，结果弄得面目全非了。邓汶耸了下肩膀，干脆把“No”那个圆圈也涂黑，另找便笺的空白处工整地写下：“我愿意购买，请代为采购，货款稍后即付。”

邓汶兴冲冲地来到大堂，却看见值班经理的桌子后面坐着的是另一个女孩，也冲他礼貌地笑着，他不由得有些失望，只好走过去，把信封

放到桌子上，对女孩说：“请转交给昨天下午值班的那位小姐。”等他确信女孩已经仔细地把信封收好，便走出宾馆大门，叫了辆出租车。

星期三的早晨，邓汶在房间里对着镜子打领带，他刚在早餐时喝了两大杯咖啡，觉得神清气爽、意气风发，忽然听到门铃响了一声，正奇怪怎么服务员这么早就来收拾房间，打开门一看，原来是那个圆脸的女孩，抱着一个不大不小的纸箱站在门口。

邓汶立刻满面笑容地说句“请进”，女孩进来把纸箱放在桌子上，说：“咖啡壶买好了，我完成任务了。”

她说着就要把纸箱打开，邓汶连忙摆着手说：“不用打开，我就这样直接带到办公室去，谢谢你啊。”

邓汶把纸箱拿起来，看着四面包装上的图片和说明文字，正是他想要的那种，刚满意地要再次致谢，女孩从兜里拿出一张发票，笑着递给他。邓汶接过发票，看一眼金额，笑了：“两百四十九，我差一点就是二百五了。”

他发现盖了章的发票上只有金额和日期，公司抬头和货品名称栏里都空着，便问：“这些怎么都空着？”

女孩抬眼看了下邓汶，有些不解地说：“我也不知道您是愿意写‘个人’还是单位，我也不知道您公司的名字呀，也不知道您公司有什么规矩，如果写咖啡壶让不让报销啊，所以就都空着，您可以自己填的。”

邓汶不禁惊讶这个女孩的细致周到，甚至有些佩服了，他忙从钱夹里抽出三张壹佰圆的钞票，递给她，女孩看了眼，并没有伸手接，而是问：“您没有零钱吗？我手头没带钱，没办法找给您。”

邓汶立刻说：“哎呀，不用找了，你跑了两趟，那么辛苦，我要好好谢你呀。”

女孩的手放在背后，坚决地说：“那可不行，我是代您买的，不能多要您的钱，您现在不用给我，等您路上打车记着把钱破开，然后把正好的钱给我就行。”

邓汶也坚持着：“那你先把钱收下，等你有了零钱，再找给我五十或五十一块都行啊。”

女孩摇着头，连整个身体都跟着左右摇着，说：“不行，到时候我还

您钱，您要是客气不肯收，我就没办法了，所以您还是给我数目正好的钱吧。”

邓汶一看拗不过她，只好把钱收好，穿上西装，一手拎起电脑包，里面是头一天终于等来的笔记本电脑，一手去抱桌上的纸箱，女孩一见，忙抢上前抱起咖啡壶，说：“我和您一起下去吧。”

话音刚落，她的目光定在了桌上，一张十块钱的钞票，被电视遥控器压住一角，放在桌面上。她冲钞票努了一下嘴，问：“这是您特意留的吗？”

邓汶有些不好意思，他不知道自己是不是留少了，硬着头皮说：“是啊，服务员收拾房间很辛苦，意思意思吧。”

女孩笑了，说：“其实您不必的，咱们这儿小费不是必须的，尤其您又是长包房，要是天天给小费，时间长了，就和从来都不给小费一样了。”

邓汶如释重负，开心地说：“哦，这样啊，太好了，我还发愁真要是得天天给，一年也要给出去三千多块钱呢。”

女孩看着邓汶一脸实在的样子，也笑了，她把那张钞票从桌上拿起来，仔细地叠了一下，替邓汶放进他西装的外侧口袋里。邓汶跟着圆脸女孩走出房门，他不仅觉得温暖，还有了一种新的感觉--踏实。

北京的春天变得越来越短，刚进入6月就已经让人感觉到暑热来临。洪钧抽空跑了趟正在装修中的公司新址，巡视一番之后觉得进展还不错，几种关键材料都是按照设计中的规格要求选用的，他对现场的工程负责人表示比较满意。结果，第二天他就收到了劳拉传真过来的向装修公司支付第二笔款项的付款申请，这次是合同金额的20%。

洪钧不由得暗笑，看来劳拉与装修公司的合作还是很默契的，真会抓住时机趁热打铁，他想了想，就痛快地在付款申请上签了字，估计范宇宙和他的那位亲戚应该很快就又会收到二十四万块钱了。

到了6月中旬，天气越来越热，这一年的高温期来得出奇的早，维西尔北京老办公室的弊端就暴露出来了，不知是由于这家写字楼的物业公司立志要当节约能源的模范，还是他们的中央空调质量不过关，洪钧在自己的小办公室里已经热得再也系不住领带，而外面的公共办公区更是人满为患，真的是“热火朝天”了，洪钧算是头一次领教到老办公室难熬的夏季，数着日子盼望早一天搬到新址办公。

又过了两周，经常去装修现场协调联络的海伦终于带回来了好消息：装修按期完工。洪钧立刻叫上海伦又去新办公室看了一遍，他特意强调，只是来看看，不是验收。洪钧很仔细地四处检查，连一些最细微的角落都不放过，但他什么话都没说，也不说满意，也不指出问题，弄得现场的施工负责人、请来的监理和海伦都不知道他在搞什么名堂。

洪钧回到公司，立刻把心里暗自记下的东西全都敲进电脑存了起来，接着，劳拉的传真也到了，这次是申请向装修公司支付第三笔款项，就是合同款的最后20%，洪钧觉得真应该给劳拉挂一块“重合同守信誉”的金匾了，只是她的“重合同”是为了换得范宇宙的那位亲戚的“守信誉”，洪钧这次没马上签字，而是把它搁置一边。

第二天劳拉打来电话催促，洪钧推托正在忙，稍后会处理；劳拉说如果发现装修有什么问题可以马上向装修公司反映，让他们返工，洪钧说肯定不会十全十美的吧，但现在顾不上，等他忙完再说；劳拉提醒说合同规定完工验收后一周内要付完尾款，不然要有罚息的，洪钧一笑，说，合同上你不是每页都小签了嘛，怎么不记得合同上并没规定我们必须在他们完工后几日之内去验收？既然我们还没验收呢，他们凭什么催款，更谈不上罚息；劳拉又说还是尽早验收吧，何必拖着呢，洪钧又一笑，说，这几天实在太忙了，抽不出时间去，要不你亲自来北京一趟专程验收；这下劳拉不再说话了。

让劳拉碰了个软钉子，洪钧接下来要做的事只有一个字：等，他要等一个人主动来见他，他也知道这个人不会让他等太久的。

果然，刚过了一天，到了快下班的时候，玛丽走进洪钧的办公室，轻声说：“Jim，那个姓范的先生又来了。”

洪钧笑了，他想，人与人之间彼此的好恶真像照镜子一样，是会原封不动地反射回来的，范宇宙对玛丽的不屑直接换来了玛丽对他的反感，若不是因为他是洪钧的客人，玛丽都会把“先生”二字去掉。洪钧冲玛丽眨了下眼镜，说：“你让他自己进来吧，哦，对了，这次不用给他上茶。”玛丽立刻会心地笑了。

很快，范宇宙匆匆走了进来，他穿着件衬衫，西装脱下来搭在小臂上，把一个棕色的手包遮挡得若隐若现，他还没来得及打招呼，就先转身要把门关上，洪钧忙笑着说：“别关了吧，不然里面就真成蒸笼了。”

范宇宙抓着门把手，愣了一下，马上反应过来说：“其实都一样，外

面好像比里面更热呢，”然后，又一语双关地补了一句，“外面人太多。”

洪钧便没再坚持，因为如果等一会儿在谈话中间再关门反而更不好，他和范宇宙握了手，各自坐下，等着范宇宙开口。

范宇宙热得用手包当扇子扇了几下，马上发现没什么效果，反而显得很不得体，忙停下来，说：“老洪，这个地方实在太不像样子，新房子已经全都装修完了，赶紧搬过去吧。”

“刚完工，总得先放放味道，现在不能搬进去的。这个地方的租约到7月底才到期，新办公室还有半个月的免租期，不着急的。”

范宇宙可有些急了，说：“我看够呛，这里的空调太差了，天气还要越来越热呢，怎么熬得下去呀？新办公室那边已经全都到位了，你赶紧验收一下，再挑个吉日搞个乔迁庆典，我也去凑凑热闹，然后你们就赶紧搬吧。”他顿了一下，又意味深长地说，“你们这么大的跨国公司，财大气粗的，还在乎那几个小钱？”

洪钧轻松地说：“顾不上啊，这几天太忙了，本来我正打算出去见几个人的，要不是你刚才来电话说已经在路上了，我就会劝你过些天再来，等这阵子忙完了，我再找时间去新办公室看看。”

范宇宙听洪钧这么讲，只好拉下脸皮恳求道：“老洪，实话实说吧，我是为了那笔尾款来的。如果那20%都是我的利润，到我腰包里我也没急用，我绝对不会跑来烦你的，什么时候付都行。关键是我指望着那笔款子往外付账呐，好多当初赊的材料，厂家都来堵着门催了，工人的工钱也得给人家开支呀，他们都拖家带口的。我们已经按合同规定把发票开好寄到上海了，就劳你高抬贵手，最好也按合同在这个星期之内就付给我们吧。”

洪钧见他一副可怜相，心里觉得好笑，却板着面孔说：“当然是要按合同办事啊，合同是你们提供的吧？上面写着的，‘装修完工验收之日起，一周内付款’，我没有违反合同，我还没验收怎么能付款呢？我也没有拖延啊，是你的合同里没有明确规定‘完工’以后几日之内必须‘验收’的嘛。你卖过那么多台机器，这点经验起码有吧？如果把付款条件定成‘系统安装验收之日起’，你安装完了，客户全都用上了，可人家就是不验收，你怎么办？这样的项目、这样的客户咱们都遇到过太多了吧。”

范宇宙哭丧着脸说：“这合同我根本没看，是我那个亲戚弄的，我就

没想到你还会这么认真，用这一条把我给拿住了。”

洪钧立刻反驳道：“瞧你说的，好像我成心算计你似的。是我最近的确太忙，抽不出时间去，并不是有意要拖你的款，但如果你要拿合同来催我付款，我就只好也拿合同来和你理论了。”

范宇宙忙陪着笑说：“没有没有，我哪儿能和你拿合同说事儿啊？合同本来就只是咱们兄弟之间的一张纸，做给别人看的，嘿嘿。”然后，他又神秘兮兮地说，“这次都怪我自己不懂好赖，你给个竿儿我就顺竿儿爬了，你给个棒槌我就当针了，都赖我，怎么也不该赚你的便宜啊。”

说完，范宇宙回头看了眼关着的门，再把手包打开，从里面很费力地拽出一个鼓鼓囊囊的大信封，探着身子用双手把信封放到洪钧的笔记本电脑旁边，然后一边把已经彻底瘪了的手包塞到身后，一边轻声说：“这次你就别再打我的脸了，以前是我不懂事儿，你就别计较了啊。”

洪钧面无表情，拿起桌上的签字笔，把信封的口挑开得更大些，看见捆扎得紧紧的五沓人民币，交错地挤在信封里。

洪钧把签字笔撂在桌上，清脆地发出“啪”的一声，说：“老范，看来你还是不了解我，我这个人说话是算数的，我说过好几回了我这次纯粹是帮你一个忙，你怎么还来这一套啊？你如果还想要那笔二十四万，你现在马上把这个收回去。”

范宇宙的面部肌肉有些僵硬，他显然非常紧张，倒不是因为洪钧的拒绝，而是因为他实在搞不清洪钧真正要的是什么了。

洪钧微笑着站起来，绕过桌子走到范宇宙身边，从他身后把手包抽出来，又拿起信封，费劲地塞回手包里，手包被撑到极限，他用双手怎么也拉不上拉链，只好说：“别光看着呀，帮下忙。”

范宇宙不知所措地呆坐着不动，瞪眼看着洪钧终于吃力地把拉链全都拉上，洪钧把手包往范宇宙怀里一扔，坐下说：“咱们之间不需要搞这些，我正好想请你帮我一个忙。”

范宇宙还是没有跟上洪钧的思路，搞不懂洪钧说的帮忙仍然是指拉上拉链，还是另外一个全新的话题，洪钧也不管他，接着说：“我只是想向你打听件小事，对你来说是件无足轻重的小事，你帮我这个忙，举手之劳，对你本人和你的泛舟公司都不会有任何不利影响，你的装

修公司也会马上收到那笔尾款，我还欠了你一个人情，怎么样？你不吃亏吧？”

范宇宙迟疑着，他不太相信洪钧的话，便问道：“那你打算什么时候去验收？”

洪钧笑了，说：“不用那么麻烦，付款的申请单就在我桌上摆着呢，我今天签了字，用不了两三天那二十四万就应该到你们账上了。”他顿了一下，又严肃地说，“我已经去看了一次，小毛病真是不少，我会把意见整理出一个清单，交给我们这儿的Helen，她会要求你们的装修负责人照着做的。比方说，前台正面镶的那块玻璃，印有我们公司标志的，你们从哪儿找的那么低档的东西？尺寸也太薄了，必须换掉。但你放心，这些修修补补，和那笔尾款没有关系，我相信你老范即使收到全款也会抓紧把我要求的那些做完，对吧？你老范总不会让我将来一走进我的办公室就在心里骂你吧？”

老范咧开嘴笑了，说：“老洪你又骂我，我是那样的人吗？你放心，我一定叫他们照你要求的马上改，该换的换，该重来的重来，直到你满意为止，一定不会耽误你搬家。”说到这儿，他又显出一丝紧张，因为他不知道洪钧用这一切究竟想换取他的什么，便试探着问，“你到底想打听什么事啊？不会让我太为难吧？”

洪钧面带微笑地说：“没什么，我就是想知道两个信息，一个是数目，一个是地点。”

7月15日上午，维西尔中国有限公司在其北京办公室新址举行了一个简单的庆典，邀请了一些客户、合作伙伴公司、政府机构和媒体参加。在大厦的大堂和维西尔公司所在的楼层都摆有不少各家送的花篮，尚未全面投入使用的新办公室也被装点出一派喜庆气氛。

本来聘请的礼仪公司还策划了舞狮、剪彩、致词等仪式，但最终被洪钧否决了，如果科克能来出席的话，洪钧倒愿意搞得隆重些，哄科克开心，但因为科克临时决定从新加坡赶到悉尼去了，洪钧便不愿意自己出这些风头，庆典的基调就被改成简单、随意。

上海的劳拉、罗杰和广州的比尔都来了，除了露西正在美国总部培训，洪钧的经理班底又聚齐了。洪钧和大家都忙活着接待来宾，一拨儿在大会议室享用着餐点酒水闲叙，另一拨儿被引领着在办公室各处参观，稍后两拨儿再轮换场地。十一点刚过，来宾们便逐渐散去，李龙伟他们有的专程去送几个VIP，大多数人都赶回老的写字楼去吃午饭，办公室里只剩下礼仪公司请的一些打杂的在收拾现场。

洪钧在三三两两往外走的人丛中找到了劳拉，便快走几步赶上去，叫住她：“Laura，别急着走啊，到我未来的办公室坐坐吧。”

劳拉停住脚，看着洪钧，嘴角撇了一下，说：“今天我已经欣赏好几遍了，还要再去看呀？你自己过瘾还不够，偏要拉我奉陪？”

洪钧笑着说：“走吧，这些都是你的心血啊，我一个人独享，不忍心啊，也正要和你说点事。”

劳拉见洪钧坚持，还提到有事要谈，只好耐着性子和洪钧折返回来，走到位于最里面的洪钧新的办公室。

洪钧的这间“新居”和即将告别的“陋室”相比当然是不可同日而语，但与他当初在ICE做一把手时候的办公室比较而言，却是简朴、低调了许多。本来的设计方案中家具全是要用红木的，气派的大班台，考究的八人坐的长方形会议桌，洪钧看了便要求一切从简，材料变成普通的高密度复合板，外面是一层樱桃木的贴面，再刷上钢琴漆，看上去效果仍然不错，但费用就变成了红木的一个零头。室内的陈设如此，房间的大小也不显张扬，只比旁边李龙伟的办公室稍微大一些，不像在ICE的时候那副惟我独尊的架势，如今的洪钧比当年变得内敛多了。

进了办公室，房间里的味道仍然很重，洪钧便敞着门，保持空气流通，他坐在会议桌的短边，劳拉坐在长边，两人的朝向形成一个九十度的直角，洪钧可以从侧面打量劳拉，劳拉在这种庆典场合更是仪态端庄，仪式前专门别在胸前的鲜花还没有摘掉，脖子上这次是一块很小的小方巾，紧紧地箍着薄薄的一层，让洪钧联想起狗带的项圈。

劳拉抬起手腕看了眼手表，脸上是一副“有话快说”的不耐烦表情，洪钧便说：“因为明天是周五，你马上要赶回上海，所以只好趁现在抓紧时间聊几句，今天肯定也只能开个头，就算是我先和你打个招呼吧。”

劳拉不明就里，一头雾水地望着洪钧，洪钧接着说：“公司刚搬了家，最近刚招来的这些人总算可以有自己的地方了，但这个办公室现在还显得很空，很多位子都等着人来填满呢，上海、广州也都在招人，sales、consultants都要增加，不然今年、明年的revenue target肯定无法完成，revenue是人做出来的，没有人，一切就都是纸上谈兵。”

劳拉微微皱起眉头，不以为然的表情像是在说：“这不是明摆着的

吗？还用你说？”洪钧却忽然话题一转，严肃地说：“但是，有了人就一定能做出业绩吗？我看不见得。一个人，要看他的能力和态度；一个team，要看它的战斗力和风气。到年底，咱们公司的员工总数会是现在的一倍，而且各自的背景也是五湖四海，人多了，如果没有一个良好的风气，可能还不如人少呢，矛盾多、摩擦多、内耗多。”

劳拉的眉头皱得更紧了，目光盯着洪钧，像是在琢磨：你到底想说什么？洪钧的脸色也变得阴沉，压低声音说：“所以，我觉得从现在开始，就要注重打造一个具有健康风气的团队，这个风气应该是团结的、向上的，个人的利益应该是和团队、和公司的利益一致的，而不能一心算计个人的私利，甚至侵害团队和公司的利益。如何来打造一个良好的风气，无非是两条，正面加以引导，反面加以惩戒。但现在我有些地方想不清楚，还没拿定主意，就是究竟应该以正面引导为主，还是以反面惩戒为主。”

劳拉起初的不耐烦已经抛之脑后，她现在是瞪大了眼睛，张着嘴，紧张地等待着洪钧的下文，洪钧的声调变得和缓了，幽幽地说：“我这十多年，从sales混到总经理，大公司、小公司都混过，国企、民企、外企也都混过，耳闻的、目睹的太多了，我大多都能理解，大家都是人嘛，谁都不容易，谁都有迫不得已、或者控制不住自己的时候，所以，除非实在是太过分、太不像话了、不处理不行了，我一般都是采取睁一只眼、闭一只眼的态度，有的时候干脆眼不见为净，自己装傻，难得糊涂嘛。”

“比方说Roger，这家伙现在的package不算低了吧？以前是堂堂的上海地区经理，现在是两个销售总监之一，可他每个月报销的招待费里，有多少是虚报、多报的？这家伙请别人吃饭，买单的时候总要加一句，‘给我多开两百块钱发票吧’，以前我只是听说，现在知道是名不虚传；他每个月的单子里都会有四张同一家餐馆开出的发票，每周一张，金额都差不多，笔迹总是一个人的，他声称招待的那些客户、那些事由显然都是‘莫须有’。过去几个月，我每到月底在他的报销单上签字的时候都很矛盾，到底要不要把这层窗户纸捅破？要不要把脸皮撕破？这算不算品德问题、原则问题？但是，投鼠忌器啊，还是要保住眼下这种‘安定团结’的大局，那些钱就算是代价吧，只要这种行为仍是个别的，没有污染team的风气，至于我在他眼里是个傻瓜，我倒也无所谓。”

“比方说Helen，今天咱们搞的这个庆典，是她联系的礼仪公司，立刻一个装着一千五百块钱的信封就到手了，这还是在我大幅削减仪式内容和规格的情况之下，不然的话，恐怕就是三千甚至五千了。前不久，公司员工聚餐，她选定的一家饭店，轻轻松松，拿了五百块的介

绍费。想想看，这钱是不是挣得太容易了？如果其他辛辛苦苦挣那本分钱的员工知道了，他们会怎么想？他们会怎么做？”

洪钧看似随意点出的两个例子，其实都是颇具深意的，罗杰和劳拉同在上海，海伦是劳拉的直接下属，这让劳拉不能不紧张起来。劳拉搞不清洪钧是如何了解到这些底细的，她甚至摸不透洪钧是真的都已经掌握了真凭实据，还是不过在捕风捉影地虚张声势，但她已经相信自己的地盘不再有密不透风的墙了。

洪钧没有给劳拉更多时间思考，他的手指急促有力地敲打着桌面，说：“现在让我头疼的是，Roger和Helen这些其实只能算是小儿科，还是小打小闹而已，相比之下，十万块，这才真是大手笔！”洪钧发现劳拉的眼皮抖了一下，立刻接着说，“如果单说十万这个数目，倒也不是什么天文数字，我以前做过的一些大项目里面，水比这个深多了；从比例来说，回扣还不到合同额的百分之十，倒也还算是适可而止。但是，咱们公司里有多少员工一年的底薪还不到十万？这些你最清楚，我数了一下，有差不多三分之一的人，辛辛苦苦干一年，可能都挣不到这十万块钱，而且还要扣税。相比之下，举手之劳就拿了十万块，是不是太过分了？”

劳拉的双眼直直地盯着正前方，一点不敢瞥向洪钧的方向，脸色有些发白，嘴唇闭得紧紧的，洪钧趁势掷出他的最后一击：“而且，胆子也太大了，就在公司里面，人来人往的，好像生怕别人看不到似的，也太自信了吧，难道忘了那句老话？‘若要人不知，除非己莫为’。我都担心，就算我想息事宁人，恐怕我想捂都捂不住，如果真的让科克知道了，就不是我力所能及的了。”

劳拉的脸色越来越惨白，唯一变黑的部位就是嘴唇，一双呆呆地望着无穷远处的眼睛里黑洞洞的，她下意识地把手指伸进脖子上的小方巾里抻了抻，咽了口吐沫。劳拉首先想到的就是装修公司，很可能他们不相信自己一再叮嘱他们的，担心不是她拍板，又去拜洪钧的庙门，便有意无意地被洪钧探听到了底细，她不禁有些后悔那么快就把尾款付给他们了，现在连教训他们的机会都没了。让劳拉心里愈发没底的是，假如洪钧不是从装修公司得到的内情，那自己周围就再也没有安全和隐秘的地方了。

洪钧缓缓站起身，在地毯上走了几步，最后停在自己的写字台前面，身体靠在桌沿上，双手交叉抱在胸前，正视着会议桌后面的劳拉，说道：“我说了这么多，就是想和你商量，像这些事情，应该怎么处理。你看呢？”

劳拉一见洪钧绕到了自己的正对面，便把脸偏向旁边，沉默了一会儿，清了清嗓子，终于说出了她进到这间新办公室以后的第一句话：“我看，还是正面引导为主吧，”她顿了一下，接着说，“另外，也不要involve太多人，不然会搞得人心惶惶的，人人自危，还是尽量让大家把心思都放到business 上去吧。”

劳拉说到这儿，正过脸来，抬起眼睛看着洪钧，洪钧面带微笑盯着她，劳拉勉强地翘了一下嘴角，挤出一丝微笑，说：“Jim，你是老板，还是你来定吧，你放心，我始终都会支持你的。”

洪钧点了点头，劳拉最后的这句话终于让他满意了。洪钧觉得在自己新办公室里的首次谈话达到了预期的效果，从今以后，劳拉无论是在上海她自己的那间办公室里，还是在北京洪钧的这间新办公室里，都会经常回想起她和洪钧的这番对话的，洪钧的确可以放心，以后科克的耳朵里不会再听到洪钧不想让他听到的东西了。

第七章

星期六的上午，洪钧原本打算好好睡个懒觉的，他已经很久没有真正地享受过双休日了，结果刚到九点他就不得不从床上爬起来，因为约好了这天要在家里招待邓汶。

早晨刚过去，外面的热度就已经上来了，晚上凉爽的气息早已荡然无存，洪钧把在后半夜打开的几扇窗户又都严丝合缝地关上，启动空调，等他才把房间大致收拾一下，家里的电话就响了，小区的保安通报有客人到访，洪钧确认一声，不久，门铃清脆，邓汶到了。

洪钧打开门，拖着长音吆喝了一声：“邓--大--人--到！”邓汶便一个亮相走了进来。洪钧笑着说：“来得挺快呀，没走冤枉路吧？以为你怎么也得在路上打电话问问方位什么的。”

邓汶一边换好鞋，一边回答：“你这儿是豪宅嘛，出租车都知道，直接就到了，在门口保安盘问了我几句，我没记住你告诉我的什么座、什么号，也没你家里电话，只有手机，保安查了查才找到您洪老板的电话，人家那叫一个热情，恨不能把我送上楼，你说，我到得能不快吗？”

洪钧把邓汶让进客厅，在沙发上坐下，说：“他们就是这样，该管的不管，不该管的能把你烦死，生怕你琢磨他们收的那么多物业费都干嘛用了，最近又催着我们各家交钱呢，说要装什么可视门禁系统。”

邓汶四下打量着，问道：“怎么着？不带我参观一下？我也瞻仰一下您工作、学习和战斗的地方，没什么不方便的吧？”

洪钧笑着站起来，领着邓汶把几个房间都转了转，刚走到阳台上站一会儿就燥热得受不了，便顾不上远眺首都新貌，赶紧逃了回来。洪钧也不问邓汶想喝什么，就给他倒了杯冰水放到茶几上，说：“怎么样？比你那个三层的大house差远了吧？我这儿也就算小康水平。”

邓汶看了眼玻璃杯，没伸手去拿，而是答道：“不错不错，看来是有一部分人先富起来了。我那里地方是大一些，但没你这里整洁，毕竟有小孩，有了小孩，多大的地方都不够她折腾的。”刚说完，邓汶忍不住捂着嘴打了个哈欠。

洪钧一见，便笑着问：“怎么了？昨晚上太辛苦了？还是大烟瘾犯了？”

邓汶揉着眼睛，说：“不是，我前几个周六不是出差就是去公司，在宾馆吃早餐的时候就都不喝咖啡，只有周日呆在宾馆才喝它几大杯，结果今天忘了喝。哎，你这儿有咖啡吧？”

“没有，我这儿没有任何可能让我晚上睡不着的东西，没有茶也没有咖啡。”说完，洪钧拿过手机，熟练地按着键，发出一条短信。

邓汶没办法，只好端起玻璃杯喝了一口冰水，倒也感觉清爽了不少，两个人接着便随意地聊天打发时间。

过了一会儿，又是一声清脆的门铃，洪钧忙跃起身去打开门，菲比一只手端着一个星巴克的大号纸杯，一只手拎着几个大塑料袋和自己的手包，走了进来。洪钧只接过咖啡，送到邓汶的手上，笑着说：“我刚给你叫的外卖，怎么样？服务够到位的吧？”

邓汶忙站起身，看着进来的菲比，她红扑扑的脸上汗涔涔的，大包小包还拎在手里，上身是件吊带背心，下面是条发白的牛仔裤，邓汶刚要开口问候，洪钧在一旁嘻嘻哈哈地说：“来，给你介绍一下，这位小姐是我请的小保姆，今天顺便替星巴克送一次外卖，嘿嘿。”

菲比瞪了洪钧一眼，又转头冲邓汶笑着说：“您好，您就是邓汶吧？听老洪说您今天要来的，您刚回国没几个月吧？老洪短信里只说让我带杯咖啡回来，也没说您要什么样的，我就只好要了那种最普通的咖啡，什么摩卡呀、拿铁呀、卡布奇诺呀都没敢要，也没加糖、没加奶，只好委屈您了。”

邓汶被菲比的伶牙俐齿镇住了，他头一次听到有人称呼洪钧为“老洪”，又是从面前这个高挑的年轻女孩嘴里听到，正觉得有趣，又连忙笑着答应：“哎，你好，我是邓汶。”他扭头转向洪钧，轻声问：“这就是那位‘岁数越来越小、身材越来越好、容貌越来越俏’的吧？”

洪钧心里激灵一下，生怕邓汶的嘴里跟着吐露出来那句“脾气越来越刁”，忙岔开说：“哦，她叫刘霏冰，你也叫她菲比好了。”说完，板着菲比的肩膀把她往厨房里面送。

菲比冲邓汶笑着点点头，便回头小声地问洪钧：“他刚才那几句‘越来越’是什么意思？”

洪钧一边推着她走，一边敷衍：“人家那是夸你越来越漂亮了嘛。”

“哦。可他以前没见过我呀？再说，我也不能越长岁数越小啊？”菲比嘀咕着，进了厨房，洪钧忙回身走到沙发旁，伸出手指冲邓汶点了一

下，邓汶也明白过来，吐了一下舌头。

两个人刚重新坐下，就听到从厨房里传出菲比的一声断喝："好啊你，洪钧，哼！"

洪钧和邓汶都无声地咧开嘴笑了出来，经过这半年多时间的用心揣摩，洪钧已经大体能领会菲比的各种各样的"哼"所要传达的具体含义，他不得不赞叹女人的神奇，她们可以只用一个根本没有任何明确意义的字符，来细腻而准确地表露如此丰富的情绪。菲比很快端着两杯冰水走过来，放在洪钧近旁的茶几上，自己也坐在洪钧身边，像刚才什么都没发生一样，从沙发侧面的地板上拽过一个大大的粉色绒布做的Kitty猫，抱在怀里。

邓汶一见便说："呵呵，我那个小丫头也最喜欢这些Kitty猫，但你这个比她的那些大多了，和她自己差不多一样大。"

菲比立刻笑着说："是吗？她也喜欢Kitty呀？您都有女儿啦？您不是和老洪是同学吗？那他可比您差远了，他自己还是个孩子呢。"说完，带着报了一箭之仇的满足感，用胳膊肘拱了洪钧一下。

洪钧却想把菲比轰走，说："去去去，大人在谈事呢，小孩儿上一边玩儿去。"

菲比把双腿盘到沙发上，继续和Kitty猫搂在一起，说："你们说你们的，我就听着，不插嘴。"

洪钧只好向邓汶笑了笑，既像是对邓汶表示歉意，又像是对自己的不具权威感到惭愧，他说："这一个多月你都忙什么了？你已经回国了，我怎么还是见不到你的面啊？"

"嗨，瞎忙呗，我给你打了几次电话，你不是也忙得四脚朝天嘛，今天要不是我舔着脸非要来，咱们不是还见不到吗？"邓汶说着就看了菲比一眼，菲比笑眯眯的，显然不觉得邓汶打搅了她和洪钧欢度周末，邓汶接着说，"卡彭特说过他在8、9月份就要来中国，我只有这么两、三个月的时间做准备，起码得在他来之前把R＆D Center的架子给搭起来，要不然说不过去啊。"

洪钧喝了口水，问："怎么样了现在？成果如何？"

"最近我倒是跑了不少地方，大连、西安、上海浦东、深圳，什么开发区呀、软件园呀看了好几家，我得找地方啊，看看园区环境、问问优惠政策，好决定把摊子设在哪儿。我发现这些地方的硬件条件都不

错，又漂亮又先进。”邓汶说着就眉飞色舞起来，“哎，有个事特有意思，有个软件园离海边不远，那环境真漂亮，那么大一片绿地，还有个小湖，都有点像是golf course了，一座座小楼，都不超过三层，什么样式的都有，一点也不拥挤，马路那叫一个宽啊，根本就没什么车，哎呀，那地方真好。”

洪钧见邓汶还在啧啧称奇，笑着说：“怎么样？回来对了吧？你就等着享福吧。”

邓汶顾不上搭理洪钧，接着说：“软件园的一个副主任，好像是专门主管招商引资的吧，特热情，开车拉着我在园区里转，那地方太大了，楼和楼都隔着挺远，靠两条腿根本走不过来。我就问他，占这么大的面积，全都是草坪啊、小湖啊什么的，只有这么几座楼，土地利用率是不是太低了？这得浪费多少地啊？那个副主任就歪着脑袋看我，说，咦，我们这完全是借鉴你们美国的模式搞的呀，你们加州的硅谷、北卡罗莱纳州和弗吉尼亚州那几个研发中心区，我们都去看过呀，就是这个样子的呀，我们这样正是和国际接轨嘛，这地方以前全是庄稼，刚刚开发出来的。我就问他，中国能和美国比吗？中国有多少人要吃粮食，美国才有多少人呀？美国那几个research park，森林、绿地、池塘、湖泊都是原来天然就有的，只不过沿着公路往两侧纵深盖几个楼就行了，你们这儿倒好，把庄稼全砍了，现种树种草，现挖个小湖出来，这么个全凭人造出来的环境，投入也太大了吧？而且这么大园区就这么一些小矮楼，才能放几家公司啊，利用率肯定太低了嘛。那个人一听就不高兴了，勉强接下去随便转了几下就回办公室了，我后来听见他好像偷偷对其他人说，这个家伙可能是个骗子，八成不是从美国回来的，太土。哈哈，我每次想起来都觉得好笑。”

说完，邓汶端过咖啡喝了一口，还止不住自顾自地笑着，洪钧和菲比互相对望了一眼，洪钧硬硬地对邓汶说：“你居然也知道中国和美国不一样呀？”

菲比一听洪钧话音这么冲，忙轻轻用胳膊肘又拱了他一下，洪钧不予理睬，邓汶愣了，把纸杯放在茶几上，问：“怎么了？”

洪钧说：“既然你知道中国和美国不一样，为什么还那样随便对人家指手画脚的，什么话都说，也不讲点技巧？其实有很多情况你可能并不了解，比如，你觉得人家征用那么多农田，投入太大，实际上，可能人家在这方面并没花多少钱，一个文件下去，这地就征了，每亩地补偿不了多少钱，还不一定要拖到什么时候才给，这你了解吗？”

菲比又拱了洪钧一下，洪钧往一旁挪了挪，逃离菲比胳膊肘的势力范

围，邓汶张着嘴听完，喃喃地说："那农民不也太惨了？没地种了，还得不到几个钱。"

洪钧继续说："我就是那么一说，只是想提醒你，你以后真得改一改这种习惯，说话得三思啊。事情都是很复杂的，人也是很复杂的，有很多东西我们都并不了解，所以不能把事情、把人想得太简单。你回国是为了什么？是为了干事业、挣钱嘛。为了这个目的，就要学会和各种各样的人打交道，建立各种可以建立的关系，利用各种可以利用的资源，说话要看对象、要讲技巧。你对那位副主任讲的一大通，对你的事业、对你挣钱有什么帮助吗？根本没有。要多交朋友，少得罪人，争取不得罪人，如果你肯定不把摊子放到那个软件园也就罢了，如果你真相中了那里，将来你和人家怎么来往啊？"

菲比不明白洪钧今天是怎么了，她也顾不上许多，忙用手拽了拽洪钧的衣襟，小声说："你就别也讲这么一大通了。"然后转脸对邓汶打着圆场："您的咖啡喝完了吧？我给您倒点儿别的饮料？"

邓汶还是一副呆滞的表情，好像没听到菲比的问话，瓮声瓮气地说："哼，我才不想和他们再来往呢，要是天天看着那些大草坪，我能心疼死，我当然没权力制止他们那么干，但我有权力不把摊子放到他们那里。"

洪钧被邓汶弄得哭笑不得，他只好转而对菲比说："你不用管我们俩的事，我们俩当初打架的时候还没你呢，我怎么说他都没关系，你看，我就是这么厉害地说他都还不管用呢。"

菲比把怀里的Kitty猫扔到洪钧身上，说："我才不管你呢。"起身走进了厨房。邓汶回过神来，笑笑，仰脖把纸杯里仅存的一点咖啡喝光，菲比已经用一个托盘端着一瓶矿泉水、一听可乐和一听橙汁走回来，放到茶几上，对邓汶说："您愿意喝哪种您自己看着来吧，我们这儿就是没有任何热的饮料。"

邓汶听见菲比大大方方地说出"我们这儿"，立刻朝洪钧挤了一下眼睛，洪钧把脸扭向一边，装作没看见。菲比坐回沙发上，从洪钧手里把Kitty猫拽回来，依旧搂着。洪钧又问邓汶："你四处视察了这么多地方，没挑花眼吧？最后到底打算把研发中心设在哪儿啊？"

邓汶回答："还是北京呗，软件这东西，关键还是靠人的脑子，外地那些软件园的硬件呀、环境呀真不错，但是主要还得看当地的人力资源情况，要看能不能找到足够多、足够好的软件人才，我发现啊，我是在往外地跑找地方，可搞软件的人都在往北京跑找机会，这不就阴

差阳错了吗？所以啊，还是得扎堆儿，就在北京吧。”

洪钧“嗯”了一声，点着头说：“我也觉得还是在北京最理想，起码咱俩可以经常聚聚。”顿了一下，他又问，“哎，今天怎么安排？我和她也没别的事，就陪你吧。”

菲比也在旁边“是啊是啊”地附和着，邓汶迟疑着说：“我也没什么想法，是出去转转？还是有什么别的主意？”

洪钧看一眼菲比，见她好像没什么意见要发表，就对邓汶说：“白天太热了，我请的这位小保姆比较娇气，皮儿薄，怕晒，咱们还是昼伏夜出吧，她前几天买了几张碟，咱们要不先看看碟吧？中午就叫旁边的一家饭馆送几个菜来，晚上咱们再出去好好撮一顿，看看夜景，怎么样？”

邓汶连声说好啊好啊，菲比从茶几下面取出一摞影碟，递给邓汶说：“您挑挑吧，都是美国新出的大片，全是大碟版，应该挺清楚的。”

邓汶翻看着，手指头抠着影碟上贴着的“8元”、“10元”的小标签，笑着对洪钧说：“还是国内好啊，在美国要找这些可难了，大片的正版DVD都要在影片上映好几个月以后才出，而且贵得不得了。”

洪钧苦笑着说：“嗨，咱们做软件的，天天讲版权，四处防盗版，可咱们自己不是也照样贪便宜吗？算啦，不再提公事了，咱们今天彻底潇洒一下，我也沾你的光放松一把。”

洪钧说着站起身，惬意地伸了个懒腰，他丝毫没有预感到一场麻烦正向他袭来，他想舒舒服服地过个周末的念头很快就要破灭了。

此时此刻，在北京的西三环外面，与洪钧的家差不多沿北京城的中轴线对称的地方，那座四层的老式办公楼里，泛舟公司还在照常上班，范宇宙从来没打算过让他的员工享受一下双休日。

小薛手里拿着一沓准备报销的单据，站在小小的财务室里，他也只有在周六普发集团休息的时候才可以回到泛舟公司来，周一到周五他的岗位是在普发的。小薛静静地等着，正在低头忙碌的会计要先处理一些其他的杂事，然后才能轮到他。天气很热，那件西装早已穿不住，小薛穿着件短袖衬衫，虽然并不凉快，但他连最上面的扣子也一丝不苟地扣上，下摆扎到长裤里面，他觉得这样显得比较正式。

就在这时，范宇宙手里拿着一把蒲扇、趿着一双拖鞋大摇大摆地走了

进来，他抬眼看见小薛，就用蒲扇拍了拍小薛的后背，说：“你先出去，我跟你苏姐说点儿事。”

小薛忙转身退到门外，范宇宙等小薛的后脚刚迈出门槛，就重重地把财务室的门关上了，不料，财务室厚实的金属防盗门和铁质的门框碰撞了一下，虽然发出的声音不小，但并没有关严，而是借着反弹的力量又张开了一道缝。

小薛站在门外的楼道上，一时没想好干什么，他在泛舟公司连一张属于自己的桌子都没有，既然他被派去普发长驻，精打细算的范宇宙原本就恨不能一张桌子供两个人用，当然没有必要给小薛保留座位。小薛也不想到其他人的桌上去用电脑，担心万一这期间有其他人来报销，他的领先位置就失去了。楼道里不时吹来一阵凉爽的穿堂风，小薛便拿定主意，就在门外等着吧。

忽然，他听到财务室里传出范宇宙沉闷的声音：“你昨天晚上跟我提了句什么？怎么周转不过来了？”

接着是会计苏姐那清脆高亢的声音：“资金周转不过来了呗，现在这些厂商真是越来越缺德了，当初让咱们压货的时候说得好好的，这个季度机器的款子最晚在9月底以前付给他们就行，昨天突然发了份传真过来，说要求在7月底以前必须付，如果晚了，当初说好给咱们的返点奖励就不给了，只能给咱们正常的代理折扣。”

小薛歪头看了一眼，发现财务室的门原来还留着一道缝，便凑过去想伸手把门关严，他的手刚要碰到门把手，范宇宙突然破口大骂了一句，把一群人的母亲的母亲都照顾到了，吓得小薛浑身打个哆嗦，手也下意识地缩了回来，他不敢再去关门，觉得还是应该趁早回避，但双脚却好像不听使唤，他就定在原地竖着耳朵好奇地听着。

范宇宙还在骂：“这帮孙子，真不是东西。就是因为指望着那些返点，我才给客户报了那么大的折扣，要是返点没了，他们只按公开的代理价给我，那我不赔死了？！”

“可不是嘛，可没法和他们讲理呀。”是苏姐的声音，气愤中带着无奈的哭腔，她又提议，“要不，赶紧把没卖出去的机器的报价抬起来，能卖几台算几台，卖不出去的留到第四季度接着卖，反正咱们下个季度打死也不听他们的再压货了。”

“你放屁！把报价抬起来？现在这价都不一定能卖出去多少呢，你还要抬起来，你比别人哪怕只高出一个点，根本就没人买你的。再说

了，其他那些家代理，肯定都拼命抢着压货呢，咱们的订单量要是上不去，明年别说拿不到更好的价格，没准儿连代理权都得被收回去！”

苏姐想必是被范宇宙骂怕了，半天没敢再“放”，好不容易才又传来她那副可怜的腔调：“那怎么办呀？咱们账上现在没那么多钱呀，离月底就十多天了。”

“这个月的工资先拖拖，下次和8月份的一起发。”范宇宙的这句话让小薛心里一惊，他脑子里立刻开始盘算着自己平日那点结余，还好，苏姐的一句话让他稍微安心了些：“全员月工资总共就那点儿钱，哪儿够啊？”

“到底差多少啊？”

“差四百多万呢，第三季度咱们压货压得太多了，这几个月的应收款就算都能收上来，到9月底都不知道能不能凑够，现在一下子要提前两个月给他们，客户的钱都还没到呢。”

接下来是一阵寂静，小薛屏息静气地等着，终于听到范宇宙说：“普发的软件款什么时候到？”

小薛心里又一惊，苏姐回答：“刚才小薛在这儿的时候我问他了，他说下周应该能到，第二笔款子，五百二十万，说是普发的项目主管和财务都签字了，下周上班就办转账。”

“嗨，那还紧张什么呀？这不就妥了嘛，等这笔款子到了，月底就给那帮孙子汇过去呗。”

“不行啊，这笔钱咱们只是过路财神，维西尔早都把发票寄过来了，咱们收到普发的款子就得把里面的四百五十万给他们转过去。”

范宇宙的话伴着笑声传过来：“嗨，拖着呗，先把机器的货款付了，不然返点就没了，那帮孙子咱可惹不起，等到下几个月其他客户的货款都收上来，再给维西尔转过去。”

苏姐担心地问：“那要是……那要是到时候有些款子没收上来呢？”

“你傻呀？！什么时候有钱什么时候再付呗，大不了，等普发的第三笔款子到了，再把拖维西尔的这第二笔款子付过去，等将来再想办法付他们最后一笔款子。”范宇宙的手已经把门又拉开了一点，回头对苏姐叮嘱了一句，“就这样定了啊，普发的款子不许转给维西尔。”

小薛连忙往后退，想尽量显得离门远一些，但门已经打开，先看见一只拖鞋，然后是范宇宙，范宇宙在门口一下子愣住了，眼睛盯着小薛，抬起蒲扇指点着小薛的鼻子，问："你在这儿干吗？"

小薛忙回答："呃，我……等着找苏姐报销。"说着，他稍微扬了一下手里的报销单。

范宇宙鼻子里"嗯"了一声，趿拉着鞋从小薛身旁走了过去，又马上转回头，没好气地叮了一句："钱省着点儿花，能不花的就不花！"小薛连忙"哎"了一声答应着，声音还有点哆嗦。

中午吃完了盒饭，小薛还是感觉自己晕乎乎的，一副魂不守舍的样子，在楼道里碰到苏姐，苏姐盯着他看，问道："你别是中暑了吧？"

小薛勉强地笑了笑，低下头回避着苏姐的目光，嗫嚅着："没有，刚吃饱，有点儿困。"

苏姐拉住小薛的手说："上着班儿呢，困可不行，去拿凉水洗把脸吧。"小薛答应着，苏姐又在身后说："看你迷迷糊糊的，那些钱你可小心着点儿，别丢喽，刚报销给你的。"小薛心想，苏姐这么高的嗓门究竟是在提醒他呢，还是在提醒小偷呢。

小薛一想到刚报销的那几千块钱，心里就更不踏实了，他在这家公司里一点安全感都没有，便走回办公室把自己的书包挎上，溜过范宇宙的房间门口偷偷朝里面瞄了一眼，人不在，他就走到财务室，扶着门框对苏姐说："我可能是病了，浑身难受，我想去医院看看，您能替我向范先生说一声吗？"

苏姐忙挥着手说："哟，看你就不对劲嘛，那赶紧去吧，范先生叫上小马出去了，回头我跟他说。"

小薛道了谢出来，走到三环路边挤上一辆公共汽车，一路上把书包捂得紧紧的，他脑子里很乱，好像有两个小薛在里面打架，他不知道哪个是好的、哪个是坏的，两个小薛背后分别站着一个人，一边是范宇宙，另一边，是洪钧。

小薛一直记着洪钧，因为那天在普发姚工的办公室里，洪钧主动向他微笑、主动和他握手、主动给他名片，他觉得洪钧比其他人都尊重他，他始终记得洪钧笑着向他扬手告别的样子，像是他的朋友，也像是他的兄长，小薛觉得自己应该为洪钧做点什么，他想把刚才偷听到的情况马上告诉洪钧，虽然他不知道范宇宙的如意算盘究竟对维西尔

公司、对洪钧本人会具体造成多大伤害，但他觉得几百万的款拖着不付，一定会给洪钧带来麻烦。但另一个声音却在喊：“内奸！叛徒！小人！”小薛不想做一个告密者，他是泛舟公司的人，他的工资是范宇宙给的，他不能出卖范宇宙和泛舟公司。

小薛在阜成门下了车，正好赶上一趟向北开去的地铁，车厢里的人一点不比平时少，小薛一手拉着垂下来的吊环，一手捂着书包，被周围的人挤着，随着车厢的摇摆而摇摆，他觉得自己就像河沟里的一叶浮萍，顺着水流漂着，不知道会被带到哪里，也不知道会在哪儿停下来，惟有祈祷在腐烂之前能多经过一些美丽的地方。

小薛翻来覆去地想，还是拿不定主意。他觉得范宇宙那样转嫁危机是不义之举，那样不就把洪钧给坑了吗？所以自己给洪钧通风报信完全是正义之举。可是，看来范宇宙也是没有办法啊，换了洪钧恐怕也会那么做。小薛开始懊恼，他后悔自己刚才真不应该“听墙根儿”，从那一刻起他就已经是个小人了。是啊，给洪钧报信，难道真只是出于正义而毫无私心吗？不是，小薛知道自己想的是什么，虽然他觉得自己是在白日做梦，但他的确盼望着洪钧要是能因此给他指一条明路该多好啊。

“卖主求荣！”小薛狠狠地骂着自己，他从未像现在这样鄙视他自己。但是，那句老话是怎么说的？“良禽择木而栖，良臣择主而事”，自古就是这样嘛，自己也并没有奢望名垂青史，只是个普通人，而洪钧显然是位“明主”、“仁主”，为什么不可以抓住机会去投奔呢？小薛觉得像自己这类脑子不够用的人，还是越少遇到这种必须做出抉择的情形越好，是非、利弊都纠缠在一起，让他无法权衡、无法取舍，与诱惑接踵而至的是困惑，他想不清楚究竟该走哪条路。

忽然，小薛感觉周围的人好像少了，他低下头往车窗外看去，是黑乎乎的隧道，刚才广播的站名他没留意，只好等到外面的光线又亮起来，驶入下一个站台他才看清站名，都到安定门了，他原本是要在西直门换乘城铁的，结果恍惚中错过了站，只好干脆到东直门再换城铁往回绕吧。

小薛走出地铁东直门站的站口，双脚踩在被烈日晒得滚烫的人行步道上，他忽然下定了决心，人这一辈子不会像乘地铁这么简单，错过了还可以再绕回去，关键的时候只有那么几步，错过一个出口、错过一个机会，可能就会抱憾终生。

小薛拿定主意，也顾不上去赶城铁，干脆就在附近找了一个有树荫的马路牙子坐下来，把书包放在膝盖上仔细地打开，把装满钱的信封又

往里塞了塞，然后拿出一个黑色塑料封皮的记事本，在封皮内侧有个插名片用的小夹层，他从夹层里抽出一沓名片，一张张翻看着，终于找到了洪钧的名片，他从书包里拿出手机，定了定神，长吁了一口气，心想，当“叛徒”也是需要些勇气的，便照着名片上洪钧的手机号码开始笨拙地按键。

小薛把手机紧紧地贴到耳边，对方的铃声响了，一声、两声、三声，马路牙子的热气烘烤着小薛的屁股，他彻底体验到了“热锅上的蚂蚁”是什么滋味，终于，等到第五声铃声刚刚响起时，电话被接了起来：“喂，你好，我是洪钧。”

小薛的心怦怦地跳得更剧烈了，洪钧面对陌生来电的这种公事公办的腔调，在小薛听来好像更透出几分怀疑和警觉，小薛清了清嗓子，说：“嗯--，您好……洪总，我是小薛。”

对方没有反应，小薛猜到洪钧一定是在苦思冥想“哪个小薛”、“小薛是谁”，他心里一沉，不由得有些失落，刚鼓起的勇气已经泄了一半，他又嘟囔着补了一句：“薛志诚。”心想，如果洪钧还想不起来，一切就到此为止吧。

就在同时，洪钧热情的声音已经传进了小薛的耳朵：“小薛啊，你好，星期六还在普发吗？辛苦啦。”

小薛听了，一瞬间好像感觉自己双眼都湿润了，他忙说：“没有，我在外面呢。洪总，我想和您说个事儿。”

“好啊，你说，我听得很清楚。”

“嗯--，我就是想告诉您，我们公司在收到普发给我们的软件款以后，不会转给你们了。”

又是一阵沉默，小薛正想再解释一句，听到洪钧平静的声音又传了过来：“哦，请问你是代表你们泛舟公司正式通知我吗？”

“不是不是，嗯--，是我刚听说的，想赶紧告诉您。”

“哦，那我先要好好谢谢你。小薛，能不能再具体给我讲一下？你是听谁说的？”

小薛说了几句，自己都觉得是前言不搭后语，最后还是被洪钧三问两问地引导着，终于把事情经过讲清楚了。

洪钧笑着说：“小薛，下面的事我会处理的，真的要好好谢谢你啊，你帮了我一个大忙。”

小薛不知道该说什么，头上的汗已经流到了腮帮上，他听见洪钧问他：“你在泛舟公司还有什么东西吗？”

“没东西，我在那儿连张桌子都没有，所有东西都在我自己的书包里呢。”

“呵呵，我问的不是这个，我的意思是，比如，你的档案在泛舟公司吗？‘三险’和住房公积金呢？”

“档案？泛舟才不管我们的档案呢，我的档案一直放在街道，泛舟也不管我们的‘三险一金’。”

小薛说完，就听到洪钧笑着说：“哦，无牵无挂。”然后停了一下，洪钧又非常郑重地说：“小薛，我下面的话请你一定要听好，而且一定要照着做，第一，从现在起你不要再去泛舟或者普发上班了，不要主动和范宇宙或者任何与工作有关的人联系，他们要是给你打电话，你就说生病了，要休息几天，别的什么也不要说，他们再来电话你就不要接了；第二，过几天我会给你打电话，具体哪天现在还说不好，但肯定在下周之内，你什么都不要做，就安心等我的电话，我会用我的手机给你打，你认得这个号码的，这两条记住了吗？”

小薛答应后挂了电话，他把手机从耳边拿到眼前，整个屏幕上覆盖了一层汗水，他一边想，看来光天化日之下当“叛徒”的确是种煎熬，一边把刚拨打过的手机号码保存下来，希望这个号码的主人能给他的人生带来转机。

洪钧在自己的书房里，门关着，只能隐约听到客厅里电视机传出的声响，他拿着手机下意识地把玩，心里念叨，好险啊，如果普发这笔款项真到了范宇宙的手里，维西尔恐怕要费很大的周折才能把属于自己的那部分拿到手，普发是洪钧一手经营的项目，如果收款发生问题，其后果恐怕比当初假如没赢下项目还要严重，刻不容缓，他熟练地从手机里找出一个人的号码，按了呼叫键。

铃声响了好几下才被接起来，传来韩湘那熟悉的声音：“喂，洪钧，有何吩咐？”

“呵呵，岂敢。在哪儿呢？忙着呢吗？”

“嗨，天底下最苦的差使，陪老婆逛商场呢，在西单，刚才是中友，

现在是君悦百货，无聊死了，就当是避暑吧。”

“嘿，真自在。不好意思啊，今天我可要煞风景扫你的兴了，我有急事得马上和你见面商量一下，你看什么时间方便？”

韩湘沉吟着：“哦，什么事这么急啊？”话音里根本没有要从老婆身边“胜利大逃亡”的冲动，显然与任何公事相比，他还是宁愿选择陪老婆逛街这件“苦差使”的。

洪钧笑着说：“的确是件重要的事，不然我也不会厚着脸皮打扰你。”

洪钧知道虽然自己说得轻松，但韩湘肯定明白，以洪钧的分寸，如此十万火急地找他，应该不是什么无谓的琐事。韩湘那边半天没有动静，洪钧猜到他一定是在向老婆请示，便耐心地等，果然，韩湘的声音又响起来：“那就还是在那家咖啡馆吧，我现在往那儿赶，你也出发吧，咱们差不多同时到，呆会儿见。”

洪钧拿着手机从书房走出来，客厅里的邓汶和菲比都注视着他，谁也不再关注正在播放的影碟，洪钧刚苦笑了一下，菲比就说：“得，让我猜中了，计划泡汤了。”

邓汶忙问洪钧：“怎么了？有什么急事吗？”

洪钧回答：“嗨，没什么，我得出去见个人，韩湘，还记得吧？普发的，在赌城咱们聚过。”

邓汶“哦”了一声，脑海里立刻浮现出韩湘手揣在兜里捂着筹码的形象，张口刚想说什么，终于还是忍住了。菲比问：“非得今天吗？你们俩好不容易聚聚，不出去吃饭啦？”

洪钧对邓汶抱歉地说：“改天吧，先欠着，我马上就得走，也不能送你了，不是一个方向。”

邓汶立刻站起身，摆着手说：“没事没事，我跟你一起走吧，我出去打车，你不用管我。”

洪钧简单收拾了一下，就走到门口拉开门，邓汶下意识地往后站，颇为绅士地想让菲比先行一步，他回头一看，菲比正冲他笑着挥手，他一下子醒悟过来，菲比并不是像他一样的客人，人家已经是这里的女主人了，邓汶暗笑自己的愚钝，忙抬脚和洪钧一起走了出去。

咖啡馆对于那些选择逃避的人来说，是个理想的去处，当窗外寒风凛

冽的时候，里面温熏和煦，当外面骄阳似火的时候，里面清凉恬静。洪钧和韩湘时隔七个多月又再次坐在那家咖啡馆的那个临窗的位置上，洪钧很快就意识到，他们之间的谈话氛围不仅比不上窗外那迟迟未曾消退的热度，更远没有他们上一次那种相谈甚欢、相见恨晚的热烈，洪钧不由得暗自叹息一声：斗转星移，物是人非。

洪钧已经预料到了韩湘会是怎样的反应，果然，当听完洪钧的一通陈述之后，韩湘便把身子慵懒地靠在椅背上，过了一会儿才说："我看不至于的吧，你们两家不是一直合作得还不错嘛，可能是以讹传讹了吧，要不给老范打个电话说说？"

洪钧已经把小薛讲的一切在脑子里转了好几遍，他相信小薛说的是实情，这不会是范宇宙精心设计的一个圈套，尽管他将要提出的解决方案也会给范宇宙带来某种实惠。洪钧对韩湘认真地说："我不这么看，范宇宙的现金流的确遇到了问题，他一方面为了得到更多返利，一方面为了讨好硬件厂商，所以下狠心从厂商那里压了太多的货，但他的销售不如预期的顺利，在客户手里的钱回笼不上来，他的资金链断了，所以他才会拆东墙补西墙，你们的第二笔款项到了他手里，我相信他肯定不会按合同付给我们的。"

"那也最多就是稍微缓几天再付给你们，这么大的数目谁敢赖账啊，老范的公司也做得不小了，又不是皮包公司，你是不是太紧张了？"

"钱到了他的账上，什么时候付就是他说了算，我们再想采取任何措施都更困难，而且代价更大。"洪钧顿了一下，又说，"我们只能做最坏的打算，去争取最好的结果。"

韩湘扭头看着窗外，说："即使真是这样，说实在的，恐怕也应该是你们两家公司协商解决的，和普发没什么关系吧？"

洪钧笑了，说："按照三家之间的商务合同关系来说，的确是这样，你们按时足额把款项付给泛舟公司，你们的义务就已经尽到了，但是，如果事情的发展真像范宇宙计划的那样，将会受到最大伤害的恰恰是普发集团，而作为项目的负责人，最直接的受害人其实就是你本人啊。"

正像洪钧预期的那样，韩湘的头立刻转了过来，全部注意力终于被拉回到谈话上，他问："哦，为什么？"

"因为你们的钱虽然付出去了，却没有换来你们要买的东西。维西尔和你们签的软件授权协议中写得很明确，只有当维西尔按照合同约定

如期收到全部软件款项后，才会向普发提供正式的、长期有效的软件密钥，现在给你们安装的都是临时的、测试用的密钥，到月底就会到期失效，所以，如果我们收不到第二笔款的话，我们怎么从总部给你们申请新的密钥？”

韩湘的脸色沉了下来，说：“怎么能那样做呢？我们把钱付出去了，结果因为你们和泛舟之间的问题，反而让我们不能继续用软件了，这没有道理嘛。授权协议那张纸就是个君子协定，防君子不防小人的，如果当初知道你们会用协议做这种文章，就不按你们的协议签了，由我们普发来拟合同。如果我们没有履行合同义务，你们停了软件的密钥我可以理解，但如果我们已经付了款，你们必须保证我们可以继续使用软件，反正是你们自己的软件，怎么弄到密钥你们最清楚，要么把现在的密钥有效期延长，要么给我们新的。”

洪钧反而变得轻松了，因为韩湘已经认识到事态的严重性，便笑着说：“咱们先都不要‘你们’、‘我们’的了，还是说说‘你’、‘我’吧，我这不是急忙来找你吗？就是为了防患于未然，赶在问题发生前把它解决掉。你想，维西尔收不到款，谁的责任最大？是我；你们的密钥到期了，只能由谁出面和总部沟通解决？还是我。所以，你总不能一方面让我在总部面前交不了差，另一方面又逼着我去总部给你要来密钥吧？这不是难为死我了吗？这些都还是次要的，关键是你自己的日子不好过，钱付出去了，但维西尔并没收到，万一影响了普发继续实施软件项目，哪怕只是中断了几天；万一维西尔总部真按授权协议来和普发较真儿，弄得还没见到项目的成效，倒先发生法律纠纷，你在普发也会受到很大的压力啊。”

洪钧知道韩湘会准确理解“压力”二字的，凡是花了钱而没能如期换回东西的，其他人会怎么想，韩湘再清楚不过了。洪钧又补了一句：“所有这些都是由范宇宙一手造成的，他为了转嫁自己的难处，把你和我全推到火坑里，也太不够意思了。”

韩湘沉吟了片刻，端起桌上的冰红茶喝了一口，问道：“那你有什么建议？”

“其实解决起来很简单，普发可以要求与泛舟公司马上签一份补充协议，把合同中原定付给泛舟的软件款，直接付给维西尔。”

“这恐怕不太好吧？泛舟公司本来也应该有它的一小块利润的，一下子全被你们截走了，他们不更是雪上加霜了？”

洪钧一听，就知道自己预先的判断分毫不差，韩湘如此关心范宇宙应

得的那“一小块利润”，肯定是因为在这“一小块”中也有他韩湘的“一小小块”。洪钧痛快地说：“当然不会，你看啊，这第二笔款，你们应该付给泛舟五百二十万，而根据维西尔和泛舟之间的合同，泛舟应该转给维西尔四百五十万，你们在和泛舟新的付款协议里约好，把那七十万的差额仍然付给他们，并没有损害范宇宙应得的利益。”

韩湘觉得有些烦躁，他皱着眉头说：“这也不是小事，本来已经通过正规招标程序，合同关系、合同条款全都正式敲定了的，现在突然要把一部分款项绕过总承包商而直接付给分包商，得和他们、和你们分别补签协议条款，财务部、法律部都要惊动，第二笔款的审批流程本来已经走完了，现在又都得重新走一遍，我一个人想改就改，可没那么容易哟。”他停了一下，又迟疑着说，“而且，本来你们和泛舟之间的价格只有你们自己知道，这么一来，普发上上下下全都清楚泛舟在软件上有多少利润了。”

洪钧立刻叹服韩湘思维的缜密，明眼人立刻就能算出来，原来泛舟公司在五百二十万的金额中竟有七十万的毛利，这笔转手交易的毛利率超过了13%，作为公开竞标项目的总承包商来说，利润的确够高的，不能不让人浮想联翩，对所有当事人的声誉都会有消极影响。洪钧意识到自己的疏忽，忙提议到：“具体数目可以调整一下，比如，你们只付给泛舟三十万，把其余四百九十万都付给维西尔，而我们会再把其中的四十万转给泛舟。另外，这的确不是个小改动，工作量是比较大，但是你这么做正是名副其实的未雨绸缪啊，是你敏锐地觉察到可能存在的风险，是你果断地采取补救措施，才确保了项目的顺利进行，大功一件啊。”

“那老范能放心吗？咱们商量得再好，到时候他死活不答应，还是难办啊。”

“范宇宙对你和我是了解的，他知道可以信得过咱们。”说完，洪钧稍微想了想，便抛出了他准备好的条件，“这样吧，咱们三家既然是合作伙伴，一损俱损、一荣俱荣，维西尔也应该尽力让大家都好做一些。我可以在范宇宙和你签妥补充协议的当天，就额外再付给泛舟十万块钱，用支持合作伙伴市场活动经费的名义给他，由他自由支配。”洪钧已再三分析，断定范宇宙不可能是为了得到这笔额外的收益，而精心导演了以小薛为主角的一幕，范宇宙没这个能耐。

韩湘笑了一下，说：“也只能这样了，你们这样有所表示，老范面子上也过得去，我这里做他工作也就容易些。当面逼着他签补充协议、把付款方式改了，我觉得倒不太难，毕竟现在款项都还在我手上，但是，就怕这家伙耍滑头，不肯来见我，我就只得按照原合同按时给他

付款。”

“不会，我已经嘱咐了相关的人，不要走漏任何风声。星期一早晨上班，你得先不露声色地吩咐财务部立即把款子压下不付，再挑个适当的理由叫范宇宙尽快来一趟，他不会不来的。你只能先斩后奏，等他在补充协议上签了字，再把结果正式通报财务部和法律部的人，以免那些人把消息传出去。”

韩湘点了点头，直到这个时候，他才转而想到了范宇宙的难处，又摇了摇头说：“老范的资金流，也真够他头疼的，他打咱俩的主意这下落了空，就只有靠他另想办法喽。”

洪钧笑了：“他有办法的，做生意的谁都会遇到周转不过来的时候，这难不倒他。”他又答应马上替韩湘起草两份补充协议，韩湘才觉得一切安排妥当了。

九点多钟，天色已经彻底黑了下来，但被晒了一天的柏油路上仍然升腾着热气。洪钧先把韩湘送回家，再开着帕萨特往回赶，手机上不知什么时候收到了一条短信，洪钧一看，是菲比问他结束了吗，洪钧便只回了一个字“嗯”。

过了一会儿，菲比又发来一条，写着“这个星期六过得比上班还累”。

正好在路口赶上红灯，洪钧等车停稳，把手机拿到方向盘上按着键，这次他的回复是三个字，“习惯了”。

第八章

洪钧说话算数，他没有让小薛等得太久，因为他知道那种被煎熬的滋味如何，一个人不能没有方向，如果能为陷于困境中的人打开一扇希望之门，简直胜造七级浮屠，何况这个人恰恰又是为了帮助他才陷入困境的。接下来的星期四下午，小薛成了洪钧在他新的办公室里接待的第一位客人，因为维西尔北京的乔迁工程在星期二才大功告成。

小薛到得比约定的时间整整提前了一刻钟，洪钧接到玛丽的通报，便停下手头的事，让她把小薛请进来。小薛挎着一个瘪瘪的书包，穿一件长袖的浅色格子衬衫，领口最上面和袖口的扣子都扣得严严实实，下面是条藏蓝色的长裤，脚上是一双棕灰色的皮鞋，裤脚似乎有些短，可以看到里面的白色袜子。

洪钧热情地和小薛握手，请他坐到自己的写字台对面摆着的椅子里，刚要回身坐到自己的皮椅上，忽然觉得这样恐怕会让小薛非常拘束，便笑着说：“来，咱们还是坐在这边吧。”便请小薛起身，两人围着会议桌的一角坐下。

等玛丽送来一杯水之后带上门出去了，洪钧打量着小薛，说：“两个多月没见了，这几天过得怎么样？”

小薛局促地笑着，双手抚弄着放在膝盖上的书包，回答说：“没干什么，就在家里呆着。”

洪钧说：“上次的事已经解决了，还算顺利，我要好好谢谢你啊，你帮了我一个大忙。”

“呃，您别这么说。”小薛迟疑了一下，又轻声问，“嗯--，范先生那边后来怎么办了？”

洪钧笑了，看来小薛首先惦记的是范宇宙的难处，这让洪钧感到满意，他喜欢有良心的人，便说：“我和他见过面，听他的意思，可能会想办法找一些朋友筹措一下，银行也有这种短期贷款，找典当行也可以，只是他都得付些利息了，他想拖着维西尔的款不付，就是想白白用我们的钱救急，还不用掏利息。”

小薛一听，心里的负担减轻不少，眉头舒展开了，说：“哦，我特担心给范先生惹了很大的麻烦，有同事发短信给我，说范先生发了好大的脾气，小马，呃，范先生的司机，给我打电话我没接，他就发短信说让我走着瞧，有本事以后就永远别让他碰到。”

洪钧轻松地说："不要紧的，你放心吧，他们如果真要对你做些什么，是不会给你发这种短信的，'咬人的狗是不叫的'，他们只是吓唬你，自己出出气罢了。"

小薛"哦"了一声，彻底放心了。

洪钧不想再聊这次"告密事件"，也不希望日后被其他人知道或提起，他话题一转，问道："咱们都已经成朋友了，可我除了知道你的大名之外，别的还一无所知呢，你先介绍一下你的情况，好不好？"

小薛的脸微微有些红，在椅子上挪了挪，挺直上身，说："嗯--，我是北京人，可是我不是生在这里，我生在陕北的榆林，我爸我妈都是当年的插队知青，他们俩都没什么本事，一直拖到82年才返城，后来在街道上的工厂当工人，前几年都已经被'提前退休'了，只能找些杂事干，修自行车、帮人家在服装市场看摊儿，现在家里就主要靠我了，呵呵。"

洪钧心里不免有些酸楚，但还是面带微笑，用鼓励的目光看着小薛，小薛喝了口水，接着说："我刚回北京的时候，满嘴陕北话，胡同里的孩子都笑话我，拿我开心。后来上学了，我爸我妈也不怎么管我，他们自己连高中都没念完就下乡了，我也没念高中，上的是个中专，毕业出来就找工作了。我第一份工作是在一家公司搞推销，是那种电话推销，卖会员卡的，不好做，压力特大，老板也特黑，每个月所有的电话费还都要从我们的工资和提成里面扣回去，后来老板让我们几个男的都走了，他招了一批外地来的女孩儿，说女孩儿打电话推销的成功率比我们高。我又找了家公司，是专门做礼品的，我的工作就是'扫楼'，在写字楼里一家公司、一家公司地进去问，要不要定做礼品，给人家留下名片和宣传材料，大多数时候都是刚一开口就被轰出去了。后来在报纸上看到泛舟公司的招聘广告，就去了，没想到还真要我了，所以在泛舟是我的第三份工作。"

洪钧的第一份工作也是做销售，但与小薛相比，自己的条件要好得多，吃的苦也少得多。洪钧不禁想到包括他自己在内的所谓成功人士们，经常津津乐道地忆苦思甜，总喜欢竭力渲染自己刚出道之时是如何的窘困与艰难，其实不过是为了烘托今日的成功而已。相比之下，一直在困境之中挣扎的小薛，却能如此平静地讲述自身的经历，既没有做作的顾影自怜，也没有徒劳的艳羡他人。洪钧有种感觉，小薛在逆境中磨练出来的心态，可能正是他最宝贵的资本。

这么想着，洪钧插嘴问道："范宇宙是因为什么选中你的呢？"

“我觉得是因为我比较能吃苦吧，而且，我要的待遇也不高。”小薛想了一下，又笑着说，“对了，还有一条特有意思，范先生说过，他喜欢姓里带‘草字头’的，他的‘范’是草字头，我的‘薛’也是草字头，泛舟还有好几个姓黄的、姓苏的、姓蔡的、姓苗的、姓董的、姓莫的，呵呵，本来还有一个姓萧的，前一阵离开了。”

洪钧也笑了起来，说：“你这个姓薛的也呆不下去了。”他见小薛的眼神立刻黯淡下来，忙转而问：“哎，范宇宙有没有说过，他为什么有这个讲究呢？”

“说过，他给我们讲过好多次呢，他说他喜欢草，因为草最顽强、最有生命力，‘野火烧不尽，春风吹又生’；还因为草最朴实，不花里胡哨，甘于平凡；还因为草最团结，抱团儿，一棵小草活不了，大家得长在一起、连成一片才行……”说到这儿，小薛突然停住了，脸一下子红了，张着的嘴过了片刻才合上。

洪钧明白，小薛还没有从对自己的“告密行为”的愧疚和自责中摆脱出来，他肯定觉得自己彻头彻尾就是一棵靠不住的、令人唾弃的墙头草，便赶紧挑了个话题问他：“你说的那个小马，可是没有草字头哟。”

“哦，范先生也说过，他说马是离不开草的，所以小马离不开他。”

洪钧听着，陷入了沉思，他发现自己其实对范宇宙知道得很少，虽然他已经见过范宇宙千变万化的众多模样，但那只是冰山的一角，范宇宙的本来面目的确是个谜。洪钧一直以为范宇宙不过是个见利忘义的商人，又土得掉渣儿，充其量也只是“盗亦有道”而已，现在他不由得钦佩范宇宙的志气，他相信刚才小薛说的是范宇宙的原话，却怎么也想象不出一个引经据典、充满“革命浪漫主义精神”的范宇宙是什么样子，他从未想到范宇宙也在随时向员工灌输他自己的价值观和人生观，也在言传身教地打造他的团队，是啊，在夹缝中生存的范宇宙们，其生命力和能量都不可小视，这就是“草根一族”的厉害之处吧。

洪钧忽然想起了一个在心中埋藏已久的疑问，便说：“我听你总是称呼他‘范先生’，为什么不叫他‘范总’呢？”

“他让我们这么叫的，他不许我们叫他‘范总’，也不许叫‘范董’，说因为听上去都像是在骂他‘饭桶’。”

“哦，他让我叫他老范，这里面也有什么讲究吗？”

“他也说过，说客户领导呀、外企厂商呀这些他必须尊重的人，都可以叫他‘老范’，因为听着像‘讨饭’，这样可以提醒他，自己是在从客户和厂商那里讨饭吃，要时刻小心谨慎，他也告诉我们好多次，说做销售就像是讨饭，我们就应该像叫花子一样地夹着尾巴做人，好好为客户和厂商服务，才能有饭吃。”

洪钧暗笑，范宇宙总是如此独辟蹊径地培训他的下属，倒也自成一派，他问小薛：“你喜欢做销售吗？”

“嗯--，我学历比较低，也不懂什么技术，做销售没有门槛，我也不怕被拒绝，肯吃苦，所以我觉得我做销售挺适合的，我相信我能做好。”

“你觉得做销售和讨饭一样吗？”

“嗯--，反正我理解范先生的意思，就是客户是我们的衣食父母，客户永远是对的，嗯--，就这些吧。”

洪钧看着小薛的眼睛，说：“销售是一个专业化的职业，和其他的职业一样都是崇高的，并不低人一等，无论是做厂商还是做代理，与客户都是平等的。做销售的确应该关注客户的利益，但销售不等于乞求，客户和生意也都是乞求不来的。你必须认识到，你在给客户带去他们非常急需的东西，给客户带去价值，你是在帮助他们。”

小薛一边听，一边懵懂地点头，洪钧笑着说：“当然，我说的这些，你现在恐怕还不能完全体会到，即使体会到也不能完全做到，这需要过程，需要不断地提高。先说说眼前吧，你肯定已经不能再回泛舟了，下一步有什么打算？”

小薛不像刚才那样健谈了，又紧张起来，说：“嗯--，再找工作呗。”

洪钧看着小薛的窘样，又想起当年自己第一次找工作面试时的尴尬经历，其实人都是能遇到各种机会的，关键在于能否抓住机会，而如今抓住机会更多的不是靠张开手，而是靠张开嘴，洪钧打算让小薛尝试一下主动张口，便启发小薛：“人都是有很多愿望的，也总会遇到一些人可以帮他实现某些愿望，他要做的，就是把他的愿望说出来。比如，你面对一个客户，所有该做的都做了，最后还差什么呢？就差说出你的愿望，你要敢于问客户，咱们可以签合同了吧？如果你不说这句话，恐怕客户永远不会说，明白吗？现在，你面对的是我，应该怎么做？”

小薛的脸涨得通红，洪钧期待地注视着他，小薛终于鼓起勇气说："我在找工作，您……能帮我介绍一个工作吗？"

洪钧满意地笑了，立刻回答："可以。你来维西尔吧。"

小薛惊呆了，不禁怀疑自己有没有听错，连一直揉搓着书包的手指也僵住了，他之前最大的"奢望"就是请洪钧把他推荐给别的公司，但从来没想过洪钧和维西尔肯接纳他，他怔了半天才说出一句话："呃，我学历太低，才中专。"

"哦，客户从来不在乎我是什么学历，所以我也不在乎你是什么学历。"

"呃，可是我不怎么会说英语。"

"那就学呗。"洪钧说得再轻松不过了，他看到小薛一脸茫然，又解释说，"现在你说'我不会英语'，我仍然会让你加入，但如果半年以后你还说'我不会英语'，我就会请你离开，不是要求你半年之内英语就能说得多么好，而是你在半年之内必须建立起自信。"

看样子小薛还没有完全镇定下来，洪钧接着问他："你对工资待遇有什么要求吗？"

"没有，您定，给我多少钱我都能活。"

"那就三千吧。"

小薛眼睛瞪起来，说："啊！不用的，您给两千五就行。"

"你想得美，你以为让我把你的工资降低，就能让我降低对你的要求吗？！"洪钧见小薛还愣着，似乎没明白自己开的这个玩笑，又说，"你要是有出息的话，就不要往后缩，而是应该马上问我，什么时候可以涨到五千！"

小薛惭愧地低下头，但洪钧仍然可以看出他内心是多么的高兴，等小薛又抬起头，洪钧打量着他，把手放在自己的领口，摸了一下领带结，小薛立刻明白了，忙说："我带了领带的，车上太热，我就没打，本来想等到了以后在卫生间对着镜子打上的，刚才特紧张就没顾上。"

洪钧笑了，说："没关系。我的意思是，以后不打领带的时候，最上面的扣子可以解开，不然看上去真像是你忘打领带了。"

小薛脸又红了，洪钧拍了他肩膀一下，站起身来说："那就这么定了，你明天就来上班吧，我会和范宇宙打声招呼，他们不会找你麻烦的。"然后伸出手，说，"Welcome aboard！"

小薛忙站起身，但没听懂洪钧的最后一句话，握住洪钧的手说："什么？"

"欢迎加入维西尔！"洪钧说着，紧紧地握了握小薛的手。

把小薛送出门，洪钧便拐到旁边李龙伟的办公室，门关着，透过玻璃可以看见李龙伟正在打电话，李龙伟抬眼也看到了他，忙用手指一下耳旁的话筒，洪钧见他没有马上挂断电话的意思，料定对方是个重要的客户，就走开了，他没回自己的办公室，而是在外面的开放式办公区转悠，和几个员工逐一聊上几句。

不久，李龙伟打开门，在门口叫了一声："Jim，你找我？"

洪钧扭头答应着，走回来进到李龙伟的办公室，两人隔着写字台面对面坐下，李龙伟解释说："还是第一资源集团的人，我从来没碰到过这么难约的客户，总算定下来明天下午我过去。我最不喜欢周五下午去见客户，就算能认真谈几句，周末两天一过也全忘了，商定的事情也无法跟进。嗨，可那也得去啊，不然又不知道什么时候才能再抓住他，我先去和他谈吧，这种大家伙，日后少不了还得你亲自出马。"

洪钧点头表示知道了，然后问道："你现在的人手怎么样？阵容基本齐了吧？"

"差不多了吧，光在北京我就新招了五个，上海、广州的sales也都到位了，现在人手不是问题，关键是我得带着这帮人出活儿啊，不然年底你该要我命了。"

两人都笑起来，洪钧说："我还想再给你塞个人。"然后，就把小薛的情况介绍了一番。

李龙伟听完，有些迟疑地说："哦，是个小家伙，还以为你要给我推荐什么重量级人物呢。打算给他什么title呀？'销售经理'、'客户经理'肯定不行，就连'销售代表'都有些够不上似的。"

"嗯，他倒是根本不在乎什么title，在公司内部就给他定个'Sales Assistant'吧，'销售助理'，他的确只能算是个trainee，但在名片上还是印成'销售代表'吧，不然客户肯定更不拿他当回事了。"

“哦，底薪打算给他多少？”

“三千。”

“啊，那不是比Mary都低了吗？”李龙伟刚惊呼一声，马上觉得有些失态，便又和缓地说，“咱们这儿的sales可从来没这么低的呀。”

洪钧听出李龙伟的意思了，他不止是指这个工资数目低，更是在指这个小薛的水平低，笑着说：“倒不是因为我‘黑’，其实多给他两千、三千也没什么，省这么点钱对咱们有什么用？我是要让他明白，他挣多少工资，取决于他自身的能力，而不是取决于他在哪里上班，昨天在泛舟，今天在维西尔，能力没任何变化，工资就涨一倍甚至更多，这对他的成长没有好处。他很实在，就这个数目他还觉得高了呢，要求我少给一些。”

“这说明他还算有自知之明。”话一出口，李龙伟觉得有些伤洪钧的面子，赶忙问：“你是想把他给我？你觉得让他跟那些项目合适？”

被李龙伟这么一问，洪钧倒愣了，他事先还真没想到这些具体问题，便摆了下手说：“你定吧，他肯定还不能独当一面，就让他跟着你练练，你有空就指点他一下。”

“Jim，你可真会难为我，我现在带这么一大帮人已经疲于奔命了，哪有时间照顾这个小家伙啊？咱们说好，你非要把这个小薛塞给我也行，嘿嘿，但不能因为我多了一个人而增加我的quota，你反而应该给我减点儿才对哟。”

洪钧只好说：“你放心，你的quota当然不变，小薛不占你的headcount，你也不用让他立刻就扛quota，先让他熟悉一下，我也会经常留意他，有什么打杂的、跑腿的事我会交给他。”

回到自己的办公室，洪钧有些沮丧，倒不是因为李龙伟的态度，身为一个销售总监，李龙伟的考虑无可厚非，正是他有意无意地提醒了洪钧，作为公司的最高层，直接招来了小薛这么一个最底层，未免有些欠考虑。其实洪钧自己也想不清楚，让小薛来维西尔，是出于感谢还是出于同情？是因为认定小薛是一位可造之材还是因为在小薛身上看到了自己当年的影子？是慧眼识人的破格之举还是草率的意气用事？这一切的答案都要看小薛日后的表现了。

卡彭特就像小孩子的眼泪，说来就来了。8月的第二个星期，邓汶全部用来陪同卡彭特在北京的行程，他们察看了即将投入使用的ICE中

国研发中心的新址，拜会了几家合作伙伴公司，还走访了三所大学，当然也少不了一些娱乐项目，最辛苦的一天就是陪卡彭特到北京东北角与河北交界的地方头顶烈日地爬了一趟野长城，总体来说，卡彭特很满意也很开心，不过，这天的气氛却与往日不同。

黄昏将至，两辆轿车从天坛公园西门出来，向北拐上了前门大街，前面是一辆劳斯莱斯，后排坐的是卡彭特和邓汶；后面是一辆上海通用的别克君威，开车的是俞威，旁边坐着他的销售总监苏珊。劳斯莱斯是从酒店包租的，而别克君威则是俞威自己刚买的，当初ICE公司的那辆桑塔纳2000和司机小丁，都已经被他淘汰了。俞威最终说服了皮特，ICE在中国一改只做直销的模式，正在大张旗鼓地发展代理商和渠道合作伙伴，此举对ICE的业绩有何影响尚待检验，但对俞威的功效可谓立竿见影，他已经把原来的捷达王换成了顶级配置的别克君威，虽然他心目中的理想座驾是卡迪拉克的CTS，但他实在等不急上海通用的卡迪拉克出厂面市，只好先委屈自己了。也好，君威也不错，尤其是名字里也有一个“威”字，俞威这么安慰自己。

沿着前门大街没走多远，两辆车便右转弯，开进了路东的一个小院，全聚德到了。邓汶定的是一个最豪华的包间，里面金碧辉煌的，还摆设着皇上的龙椅，连服务员都是一身满清宫廷打扮，仿佛置身龙庭。

四个人围着一张宽大的圆桌坐定，邓汶不停地给卡彭特介绍周围的陈设和全聚德的掌故，苏珊也热情地帮忙活跃气氛，但卡彭特始终阴沉着脸，闷闷不乐。过一会儿，一位服务员拎着一个备好的鸭坯走上来，另一位在旁边笔墨伺候，苏珊不等服务员解释便对卡彭特说：“你可以用毛笔在鸭子的身上写个字，如果鸭子烤好后那个字还在，就说明他们没有偷换我们选好的鸭子，也说明厨师烤鸭的技术很好。”

服务员把毛笔双手递给卡彭特，邓汶也在一旁笑着鼓励，卡彭特不情愿地接过笔，皱着眉头想了想，把笔又扔回到服务员手里的托盘上，气哼哼地说：“我没有兴趣，我不会写中国字，也不在乎他们换不换鸭子。”

所有人都愣住了，邓汶正愁如何摆脱眼前的尴尬局面，对面的俞威笑呵呵地站起来，用汉语说了句：“他不写我写。”俞威绕着圆桌走到服务员旁边，拿起毛笔，蘸上糖汁，在鸭坯的白色肚皮上一笔一划写了个“好”字，只是“好”字的左右两半离得有些远，结果像是“女子”二字，他冲苏珊坏笑着挤了一下眼睛，苏珊笑着低声说：“你呀，最坏。”

邓汶顾不上他俩的打情骂俏，忙对卡彭特说：“他写的是汉字里的‘好’字，我们等着看鸭子烤好了字还在不在。”卡彭特并没有觉得俞威无理，只是仍旧沉浸在他的恶劣心情里不能自拔，闷闷地“嗯”了一声。

邓汶有些莫名其妙，这天上午是在一所大学参加了软件捐赠仪式，这所大学将把ICE公司捐赠的软件产品用于教学和研究，中午学校领导设宴款待，下午邓汶等人陪卡彭特又去天坛转了一圈，他想不出卡彭特心情不佳的原因，正打算问问，卡彭特却已经先问他了：“我们捐赠给大学的那些软件，在中国市场上每年正常的维护和升级费用是多少？”

邓汶对软件价格等商务方面的细节一概不知，便看着俞威，俞威一副无动于衷的表情，苏珊便回答：“没多少钱，我们给这些非盈利机构的报价本来就很低，估计每年两、三万块钱吧。”

邓汶怕卡彭特一时换算不过来，就补充说：“大约三千美元。”

卡彭特一听，先是惊讶，紧接着就叫了一句“耶稣基督”，又问：“就这么一点小钱，为什么他们的院长居然亲自对我说了好几次，要求ICE以后不要收取这笔费用，要每年免费给他们提供维护服务和升级版本？”

邓汶只好打着圆场说：“大学的经费都是国家每年划拨的，可能经费有限吧，所以他们希望我们继续给予更多的支持。”

卡彭特不以为然地连连摇头，这时，服务员已经按照事先定好的菜单开始上菜，卡彭特双眼盯着一盘盘摆上来的菜，却不理会正在报菜名的服务员，又问：“今天的午饭有多少人吃？”

邓汶一时没反应过来，苏珊接口道：“你是问在大学里的午宴吗？有三桌，大概三十人吧。”

卡彭特又问：“你们中谁知道那顿午饭大概会花多少钱？”

苏珊歪头想着，说：“嗯，不太贵，我估计每人的标准是四百元的，总共大概一万多块钱吧，就是大约一千五百美元。”

卡彭特刚拿起筷子，听完苏珊说的最后一组数字，猛然把筷子“啪”地一声拍在桌面上，嚷道：“哦，我的上帝！这么说，他们每年只要少吃两次这样的饭，就可以不必求我们给他们免费喽。我们去的有几个人？四个还是五个？他们怎么有那么多人来吃饭？除了那个院长，我

一个人都不认识。”

邓汶哭笑不得，只好给他解释：“这是他们用来表达诚意的一种方式，如果只有院长一个人和我们吃饭，他们会觉得非常失礼，其他人也都参加了捐赠仪式，所以就接着一起吃饭了。”

卡彭特不仅没有消气，反而更加火冒三丈地说：“可笑！如果我们白送给他们所有的东西，只是为了让他们省下钱来，每年可以多吃两次这样的饭，我们为什么还要做这些？！如果是因为这个国家每年给大学的钱太少，使得院长他们除了吃饭之外别的什么都干不了，只好求我们白白送给他们东西，那么既然这个国家不肯在教育上花钱，我们为什么要在这个国家的教育上花钱？！”

他的话音刚落，一直默不做声的俞威猛地站起身，身后的椅子翻倒在地，整个圆桌上的杯盘碗碟都被震得一片响动，所有人连同卡彭特都被他吓了一跳，俞威旁若无人，铁青着脸走了出去。

服务员连忙把椅子扶起来摆好，卡彭特一脸疑惑地望着邓汶，邓汶只好说：“他肯定出了什么紧急的事，我去看看，失陪。”说完忙起身追了出去。

邓汶在包间外面和楼上楼下的散客区都没见到俞威的影子，便走到店外的院子里，天还亮着，他一眼就看见了俞威。院子里挤满了车，中间一块不大的空地上，俞威正站在那里，嘴上叼着一支香烟，双手攥着一个打火机不停地打着，不知是因为里面的液体用光了，还是俞威情急之下操作不得要领，无论怎么较劲就是打不着火，气得俞威用力把打火机往下一摔，等打火机蹦了几下落在地上不动了，他还觉得不解气，又走上去抬起脚后跟狠命跺了几下，直到打火机四分五裂才罢休。

俞威听见身后的脚步声，扭头看见邓汶，就伸出一只手指着店里的方向，嚷道：“什么东西？！他算什么东西？！”

邓汶冲他摆着手，俞威还在气头上，近乎咆哮着说：“这是我们的地方，我们怎么说我们自己都行，怎么骂我们自己都行，但他不许骂，他要再敢骂我们中国人，把我们说成是要饭的，我抽他！”

门口几个迎宾小姐和刚到的几车客人，听到动静都往这边看，邓汶抓住俞威的胳膊竭力解劝，俞威怒气未消，接着说：“他来中国干什么？我没请他来呀，是他自己想来赚钱的呀。他去大学干什么？人家没请他去呀，是他想去拉关系、造声势的呀。谁稀罕他的破软件，谁

稀罕他的破公司，他要是瞧不起中国人，滚蛋！ICE要是瞧不起中国，也他妈滚蛋！老子还不要他这个饭碗了，哭着喊着要请老子去的多了。”

邓汶哄着说：“哎呀，他就是那么一个人，自以为是惯了，不用和他当真。”

俞威不理邓汶，把胳膊挣脱出来，叼着烟向旁边一辆旅游大巴的司机走过去，问道：“嘿，朋友，有火儿吗？”

那个司机正呆呆地看着俞威发火，不料想俞威忽然向他走来，吓了一跳，忙把手里的一个打火机扔给俞威，也顾不上要，就跳上自己的驾驶室里去了。俞威接住打火机，点着烟深深地吸了一口，闭着眼睛长长地吐出来，陶醉之余，朝那个司机扬了下手里的打火机，司机连忙摆手表示不要了，俞威便把打火机揣进兜里，朝司机一拱手算作道谢。

邓汶见俞威抽了几口烟之后好像平静下来了，又说：“进去吧，也别闹僵了，毕竟都只是说着玩的。”

俞威已经完全恢复常态，他对邓汶笑笑说：“你先进去吧，咱们一起进去不好，你就说我正打电话呢。”

邓汶这才完全放心，说了声“好的”便独自往回走，刚才的这一幕倒令他对俞威刮目相看了。邓汶自从第一天见面就对俞威印象不好，日后接触多了，甚至变得反感，邓汶不知道应该如何与一个令他厌恶的人相处，更发愁今后如何与这样的人长期合作。直到不久前有一次在午餐时闲聊，小谭听说俞威要买新车，便随口建议说广州本田不错，结果招致俞威一顿抢白挖苦，几乎把小谭骂成汉奸，这倒让同样誓死不买日本车的邓汶顿时产生一丝共鸣。

邓汶走到门口又转过身来，见俞威面朝西，眯起眼睛望着夕阳，惬意地抽着烟，浑身仿佛被落日的余晖镀上了一层金色，长长的影子拖拽在身后的地面上，邓汶忽然发现俞威的身材不仅高大，简直称得上伟岸了，不免有些惺惺相惜，他终于看到与俞威精诚合作的希望了。

两天之后，卡彭特终于要走了，上午，在首都机场二楼拥挤不堪的国际出港大厅，邓汶、俞威和苏珊三个人来送卡彭特。邓汶们的心里都充满了彻底解放的轻松，带着“送瘟神”一样的喜悦豪情，憧憬着即将恢复以往那种正常的日子，但脸上都是一副依依惜别、难舍难分的表情。

卡彭特情绪很高，他先和苏珊握手，又紧紧地拥抱了她一下，然后搭着她的肩膀说："Susan，你是一位可爱的女士，我很喜欢你，你让我的北京之行充满了乐趣，我会记住你和你讲的那些有趣的笑话的，保重。"

不知是因为激动还是因为害羞，苏珊满脸通红，她灿烂地笑着说："希望能很快再见到你。"

卡彭特又走到俞威面前，握住他的手，直视着他的眼睛，简单地说了句："祝你好运！"俞威要说什么，但好像被憋住了，直到卡彭特已经松开手，他才说了句："再见！"

邓汶推着卡彭特的行李车，见轮到自己了，便抽回手和卡彭特握着，卡彭特意犹未尽，又热情地和邓汶拥抱了一下，拍着他的肩膀笑着说："你很棒，我对你这几个月的工作很满意，我相信在你的领导下，ICE在中国的研发中心将会成为一支非常出色的团队，继续努力吧。"

邓汶脸上露出恰到好处的笑容，但并没有说什么，卡彭特接过手推车，从提包里取出机票和护照，冲他们三人笑着扬了下手，便向海关绿色通道的入口走去，没走两步，他忽然停住，转头冲邓汶说："代我向Jim问好，代我向他说声'谢谢'，谢谢他把你推荐给了我。"

邓汶笑着点头，说："我会的。"在他身后不远的俞威一愣，好像没听清楚，便轻轻拉了一下苏珊的衣襟，低声问道："谁？什么意思？"

苏珊耸了下肩膀，歪头近乎耳语着说："会不会是Jim·洪？洪钧？他和卡彭特以前挺熟的，会不会是他把他介绍给他的？"

苏珊说完，都被自己那最后一句话里的三个"他"给搞糊涂了，但俞威已经听得再明白不过了，哦，原来如此！这个邓汶是洪钧介绍来的，奇怪吗？不奇怪，这太顺理成章了，唯一奇怪的是自己之前怎么从未怀疑到这一点，洪钧真狠啊，简直是阴魂不散，居然把他的人安插到自己的旁边平起平坐了，而自己还被蒙在鼓里。

邓汶踮起脚尖，遥望着逐渐远去的卡彭特的背影，还在兀自挥着手，他心里很高兴，而且终于有了一种满足感，他觉得自己这几个月的确干得漂亮，卡彭特刚才的一番夸奖他完全是当之无愧的。陶醉中的邓汶根本没有察觉，更不曾想到，在他身后几米开外的俞威，正咬牙切齿地把两束锥子一样的目光钉在他的后脑勺上。

不过，即使是正在念叨着洪钧名字的俞威也没有想到，世界是如此之小，此时此刻，洪钧就在离他们不到百米之遥的国内出港大厅。洪钧在商务舱的柜台办好登机手续，等了一会儿，见已领好登机牌、买了两份机场建设费的小薛也拎着行李赶了上来，便带他一起走到头等舱商务舱旅客专用的安检通道，对工作人员解释了一句："这位是我的朋友，我们一起的。"

过了安检，洪钧带着小薛走到国航的商务舱休息室，向门口的服务生递上自己的登机牌，又说："这位是我的朋友，我们一起的。"服务生一边回答"没问题"，一边要过小薛的登机牌，看了一眼，对洪钧确认道："您是飞广州，您的朋友是飞成都，对吧？我们记下航班号了，到时候通知您。"

两人走进商务舱休息室，找了个角落，隔着茶几面对面地坐在沙发上，小薛忍不住打量着周围新奇的环境，但他今天享受到的这些礼遇，都比不上洪钧向别人介绍他时说的那句话让他舒心。

洪钧说："早上吃饭了吗？那边有些三明治，还有方便面，你可以去拿。"

小薛站起身，又问："您要些什么？"

"给我拿听健怡可乐就行了。"

小薛先跑去给洪钧拿了饮料和玻璃杯，又去给自己泡了一碗方便面端回来，洪钧等他忙活完了，问道："你哪天回来？"

"明天上午九点钟开标，Larry只是让我代表原厂商去露一面，把开标结果详细记好，明天晚上就飞回来，他让我不要和客户或者那几家投标商说什么。"

洪钧"哦"了一声，他注意到小薛这几个星期下来已经逐渐入乡随俗，把李龙伟叫做"Larry"，对其他同事也都叫英文名字，惟有对他仍然称呼"洪总"而不是"Jim"。洪钧笑着问："你什么时候给自己也起个英文名字啊？你的'薛'和'志诚'这些音老外都很难发出来的"

小薛正用一次性筷子搅拌着碗里的方便面，忙把碗盖扣好，腼腆地回答："嗨，先不着急，反正眼下也没有老外会直接和我联系，我现在英语还说不利索呢，就给自己起个洋名，她们肯定又该笑话我了。"

"谁会笑话你？"洪钧好奇地问。

“公司里那几个女孩儿呗。”

洪钧一边喝可乐，一边看着小薛把头趴到茶几上吃了几口面条，就又问：“你觉得她们是善意的还是恶意的？”

“我都无所谓。她们拿我开心也行，都是一个公司的，说着玩儿呗；她们瞧不起我也行，反正也没把我怎么样。”

“那你给我说说，她们都说你什么了，我也想听听。”

“起外号呗，开始她们都管我叫‘白袜子’，我就问Mary，这才知道西装革履的时候穿白袜子是挺别扭的，我本来还以为白袜子显得干净利索呢，那我就改穿黑袜子呗，人家要是不笑话我，我还一直那么穿呢，所以我应该谢谢她们。后来，她们又管我叫‘wolf’，我知道是‘狼’的意思，但还没闹清楚是为什么呢。”

洪钧低头看了眼小薛的皮鞋，里面露出的已经是深灰色的袜子，不禁笑着说：“我当初也注意到了，没顾得上提醒你。叫你‘wolf’，我猜可能是因为那个电影吧，《与狼共舞》，里面有一只狼，它的脚上有白毛，所以得了个名字叫‘白袜子’，可能Mary她们觉得管你叫白袜子太明显了，就改了个代号。”

“哦，呵呵，没事儿。”

“你觉得有没有人瞧不起你，或者排斥你呢？”

小薛想了想说：“嗯--，可能有吧。无所谓，人到一个新地方都会遇到这些，尤其是从小地方到大地方，从档次低的到档次高的。我小时候刚回北京的时候，胡同里的孩子追着笑话我，我照样和他们玩儿，和他们说话，结果，我很快就能说一口普通话了，他们有几个故意模仿我，结果带上陕北口音改不掉了，回家还被家长揍过，呵呵。”

洪钧自己当年也有刚入外企的经历，他能理解小薛的处境，外企里有不少人都有一种自视甚高的优越感，对资历不及自己的新人，更会表露出明显的偏见和排斥。洪钧觉得小薛适应得挺快，他尤其欣赏小薛的这种心态，不仅善于取长补短，居然还有一种以德报怨的气度，便赞许地说：“嗯，你就是应该这样去做，不要逃避，也不要有逆反心理，很快就能适应了。做销售，要和各种各样的人打交道，不能指望所有人都尊重你、都喜欢你，首先要在公司内部练习和同事搞好关系，然后才能出去和客户搞好关系。”

小薛嘴里嚼着面条，认真地听着，时不时点点头。这时一位服务生走

过来，对洪钧说："去广州的航班已经可以登机了。"洪钧刚站起身，小薛也赶紧站起来，用纸巾擦了下嘴，收拾自己的行李，服务生便说："去成都的大概还要再等四十分钟吧。"

洪钧对小薛说："我先走了，你在这儿坐着吧。"

小薛一边抓起两人的拉杆箱一边说："不了，您一走，我自己在这儿觉得别扭。"

卡彭特走后的几天，邓汶的情绪一直不错，他经常抽空和俞威聊天，因为相互了解是精诚合作的基础嘛，了解多了，感情自然也就深了，他以前很看不惯俞威在公司里颐指气使的霸道，现在倒认为这种霸道其实是一种霸气，他甚至觉得自己的管理风格中正缺乏这种霸气，所以他开始从点滴做起，首先力求让自己走路时也能"虎虎生风"，把周围空气搅动起来，让自己人还没到，威风先到。

邓汶从公司门口走到自己简陋的办公室里，感觉刚才这段路走得不甚满意，便又在办公室里来回走了两趟，好像还是有些不得要领，邓汶回想着俞威走路的样子，用心地做着分解动作，他弄不清是因为手臂摆动不够剧烈还是因为步幅不够大，总觉得自己的效果差一大截，不会是因为自己的身材比俞威小一号吧？难道真是身体条件所限？这么想着，邓汶不免有些垂头丧气。

忽然，门被敲了一下，俞威和苏珊推门进来了，先是俞威笑着问道："忙呐？"

邓汶正练习着大步走到墙角，急忙转过身，掩饰着说："没有没有，活动一下，想点事。"

俞威"哦"了一声，又说："Susan想请你帮忙，怕她自己的面子不够大，拉我来助阵的。"

邓汶笑着说："哟，怎么这么客气啊？有什么需要我效劳的？"

苏珊嗔怪地瞥了俞威一眼，对邓汶说："不是客气，是真挺不好意思的，你本来就很忙，还要平白无故给你添麻烦。"

邓汶的办公室已比最初的条件有所改善，如今已经有两把椅子了，但三个人中哪两人坐下都不合适，只好都站着。经过一段时间的观察，邓汶已经总结出这两个人的穿着习惯，俞威在室内不穿西装上衣的时候一般不扎腰带，他更喜欢用背带，总是变换着用宽窄不同、花纹各异的背带把裤子吊在腰间，而紧绷的背带同时把上身的衬衫勒出几许

皱褶，尤其是在后背上的“Y”字型图案，都使俞威看上去更加魁梧；而苏珊则无论身处室内室外、不管周围温度高低，总喜欢裹着件披肩，虽然披肩也是花样纷呈，但不免令人怀疑她是在刻意掩盖着什么缺陷。

邓汶暗自庆幸，自己的身材虽然乏善可陈，但好歹还算匀称有致，既没有优点可以彰显，也没有缺点需要遮盖，所以在穿着上就可以节省很多心思。他一边胡思乱想，一边热情地说：“嗨，你别客气了，说吧，什么事？”

苏珊看了一眼俞威，俞威的手向前扒拉一下，既是鼓励，更是催促，苏珊便说：“咱们ICE有一家global account，是埃兰德公司，在全球都用咱们的产品，他们在北京有一家控股公司，在苏州和东莞各有一家合资工厂，这两个JV一直准备也上咱们ICE的软件，但得经埃兰德总部批准，他们总部的CIO下周来中国，实地考察一下JV的条件和咱们ICE中国的支持能力，然后确定什么时候上项目。我觉得从对方的级别来考虑，我带个sales去见他有些不合适，我想请俞总带我去，可他不行，他就建议我来请你……”

俞威对凡是说他“不行”的话都反应强烈，他对这两个字过敏，立刻打断说：“一个是时间上冲突，我已经有了安排，两边又都不肯改期，我只能去一个；另外，你也知道我的英语就那么回事，去见这个老美，总不能还让Susan给我当翻译吧，他又是CIO，搞技术的，我更喜欢和搞业务的聊，就想到你了，你英语那么棒，又懂技术，级别也合适，我建议你和Susan去辛苦一趟。”

邓汶被他们俩这通紧锣密鼓的攻势搞得难以招架，总算大致明白了是要他做什么，他挺高兴，回国这么长时间他还没有机会与哪一家客户深入沟通过，他自己也心虚，毕竟从未与国内客户打过交道，而眼前这个机会不错，是家跨国公司的CIO，让他颇有门当户对、舍我其谁的感觉。

邓汶心里踌躇满志，表面上还在努力做出一些姿态：“哦，可是我对这家客户的情况一点都不了解，去见他说什么、怎么说，是不是应该准备一下？”

苏珊顿时拍手跳了起来：“那你同意和我去了？太好了！下周二的下午，说定了啊，你可不许再安排别的事了。”

俞威按了下苏珊的肩膀，让她平静下来，说：“Susan会给你具体介绍情况的，也没什么太多需要准备的，她谈有关商务方面的，你谈有关

技术方面的，这么分好工就清楚了。”

等俞威和苏珊走后，邓汶忙拿出自己的PDA，把下周二下午的这场约会记在自己的日程上，设好自动提醒。他不免有些兴奋，这个临时确定的约会，意味着他在筹建研发中心的工作同时，已经开始介入ICE中国的业务经营，他觉得自己的角色越来越丰满，也越来越有意义了。

第九章

埃兰德公司的办公室是在国贸中心，透过会议室的窗户向外望去，可以看见位于大北窑立交桥东南方向惠普和摩托罗拉的写字楼。会议桌的一边坐着邓汶和苏珊，另一边是四个人，主谈的是埃兰德公司主管全球IT业务的CIO，旁边还有埃兰德中国公司的IT主管、采购主管和苏州合资工厂的代表。

ICE方面主谈的是邓汶，本来已经说好他只谈技术方面，而商务方面由苏珊出面，结果就在将要进入会议室的最后一刻，苏珊忽然说她觉得还是由邓汶主谈为好，她只在必要时做些补充，邓汶被她弄了个措手不及。还好，几句开场白之后，邓汶便知道CIO也是在波士顿念的大学，两人颇有他乡遇故知的感觉，花了不少时间叙旧，可惜会议桌上摆的只有矿泉水，不然他们俩真可以称得上“酒酣耳热”，其余的四个人只好一直耐着性子甘当摆设。

聊得差不多了，CIO才把目光移向自己面前的笔记本电脑屏幕，看来电脑上有他准备的会谈议题，CIO说：“埃兰德和ICE一直合作得很好，无论是在总部之间还是在世界上的很多地方都有密切的联系，我希望在中国也将建立起这样的联系与合作。很清楚，埃兰德计划在中国的两家合资公司中也推广采用ICE的解决方案。需要确定的是，什么时间启动？以及，由谁来支持，是由ICE中国的团队，还是由ICE总部的团队，还是由埃兰德总部的团队？而这些问题，我都希望能在今天的会议中得到尽可能详尽和综合的答案。”

邓汶矜持地微笑着，等着CIO的下文，CIO接着说：“首先，我想请你澄清一下，我从我的中国同事这里得到了一份ICE的产品报价，发现虽然是同样的配置，你们在中国市场上的报价却比我从你们总部得到的报价高出很多，其中的原因是什么呢？”

邓汶不知如何回答，因为他对商务并不了解，他转头看了一眼旁边的苏珊，却发现苏珊正埋头在大记事本上奋笔疾书，心无旁骛，只好说：“哦，我刚从美国到中国时间不长，对这里的商务细节了解得还不多，我尽量给你提供一些信息吧，有错误或遗漏的地方我的同事可以继续补充。”

邓汶又瞟了苏珊一眼，苏珊仍是一副置身方外的架势，而CIO正满怀期待地看着他，他只好硬着头皮说：“我想可能有几个方面的原因，比如说汇率，你可能只是用中国银行公布的官方汇率来计算，把这里的人民币报价换算后去和总部的美元报价比较，但在实际的商务交易

中，用官方汇率是换不到美元的，实际汇率都要比官方汇率高；其次，可能还有关税的问题，ICE的软件进入中国市场，销售给中国的客户，中国的海关肯定是要收取关税的；最后，是版本可能不一样，总部给你们报的应该是英文版的软件，而ICE中国报的是简体中文版的软件，从英文版到中文版，需要做汉化，还要提供本地的技术支持，这些都是额外的成本，肯定在总部的报价中是没有考虑的。”这一番侃侃而谈之后，邓汶不由得惊讶自己随机应变的功力，因自己平素积累的业内常识终于派上用场而有些沾沾自喜。

CIO飞快地敲着键盘，把这些记录下来之后，他扭头看了一眼采购主管，采购主管点头会意，就开口也用英语说道："我们埃兰德中国控股公司与ICE中国公司一样，都是外商在华设立的独资公司，我认为我们双方遇到的情况和采用的商务处理方法是基本一致的。因此，在把两份报价进行换算比较时，我们并没有采用官方的1美元折合8.28人民币的汇率，而是采用了1比9的换算率，如果ICE中国用的比1比9还高，可能就有些不合适了。而且，无论是埃兰德中国控股公司还是我们在苏州、东莞的合资工厂，都可以享受国家对外资企业的优惠政策，我们在进口生产经营所必需的设备和软件时，是可以享受豁免关税的待遇的，所以你们给我们的报价中也不应该包含关税。另外，我想提醒一下，中国在加入WTO世界贸易组织之后，好像软件的进口关税税率都已经降到零，完全是零关税了，请你们查实一下。”

邓汶能感觉到自己的脸红了，而且还不是微红，会议室里非常安静，CIO敲打键盘的手指也停了下来，只有一支签字笔在纸上不停发出的"沙沙声"，不用看，邓汶也知道那是一旁的苏珊还在忙着，他咽了口吐沫，对CIO说："我刚到中国不久，又是负责筹建研发中心，所以对这些商务上的事情不了解，我先把这些问题记下来，将尽快给你们明确的回复。"

CIO显然是念在半个老乡的份上，宽容地点了点头，他看了眼电脑，又问："我还想和你讨论一下有关软件产品的版本问题。据我所知ICE软件的8.0版本马上就要正式发布了……"

"8月底。"邓汶禁不住插了一句。

"OK，我想知道，8.0版本的简体中文版什么时间可以推出？8.0版相对于目前的7.6.2版本都有哪些大的变化？"

邓汶一见话题终于绕到他的专业上来，顿时有种如鱼得水的感觉，他兴奋地坐直身体，又清了清嗓子，朗朗地答道："ICE总部派我来中国建立研发中心，我的第一项任务正在于此。ICE以往的中文版本都是

在硅谷由华人工程师做的，一些专用名词的翻译非常别扭，很多地方不符合中国大陆客户的使用习惯和业务规范，影响客户的使用效果和满意度，所以总部才下了决心大力投资。总部派我来中国建立本地的研发中心，这充分显示出ICE对中国市场和中国客户的重视与承诺。我们的研发中心新址已经全部就绪，我们已经招聘到了很多非常优秀的软件人才，我们也已经和国内好几家有实力的软件公司建立了技术合作伙伴关系。我很高兴地告诉你，8.0版本的简体中文版将会很快推出，肯定不会晚于今年年底，我对这个新版本的及时推出很有信心。”

邓汶喝了口水，马上又继续眉飞色舞地说：“8.0版本相对于以往的老版本而言，其优势是非常多的，8.0版不是一个简单的升级版或补丁版。正相反，从技术体系架构到软件工程方法，从业务应用流程到用户界面的友好程度，都有革命性的创新。8.0 版本是完全面向当今的互联网技术浪潮的，而且结合了众多优秀客户在业务流程上的最佳实践，我可以毫不夸张地说，8.0 版本的简体中文版绝不会让任何期待它的客户觉得失望。”

邓汶一口气说完，仍然迟迟不能平静，他被自己的言语打动了。CIO敲着键盘，生怕漏掉邓汶提到的每一个字。邓汶忽然觉察到刚才还一直响个不停的某种声音消失了，他转过脸，看到苏珊已经把签字笔撂在记事本上，正对着自己灿烂地笑着，看来，苏珊也被他的一席话感染了。

在回公司的路上，邓汶的感觉得到了证实，他今天的表现很好，不是一般的好，而是相当的好，会议完全达到了预期的效果，甚至还有意外收获。这些都是苏珊在车里不停地夸赞他的原话，在会上一直保持沉默的苏珊终于爆发了，向他倾诉着犹如滔滔江水一般的景仰和感激之情。邓汶知道苏珊的嘴一向是很甜的，但他觉得苏珊赞颂他的这番话并不含什么水分，基本上客观反映了实际情况，他相信，自己代表ICE中国公司出席的首次客户会晤取得了圆满的成功。

洪钧接到邓汶近乎歇斯底里的求救电话的时候，正在公司的会议室和一家客户开会。第一遍电话打来，洪钧感觉到兜里手机的震动，拿出来低头一看是邓汶的号码，便直接按了挂断键，等第二遍打来的时候洪钧干脆关了机。不料，没过一会儿，玛丽敲门进来，一脸难色地轻声对洪钧说：“一位邓先生来的电话，说有非常要紧的事情，必须马上找到您。”

洪钧沉下脸，不高兴地问：“不知道我在和客户开会吗？”他虽然对玛丽和邓汶都有些不满，但这副表情主要还是做给客户看的。

果然，客户的老总马上笑着说：“洪总你先接电话吧，我们几个先聊着。”洪钧这才充满歉意地欠身出来。

他走回自己的办公室，接起电话就说：“你们家着火啦？那应该打119啊。我这儿正和客户开会呢。”

邓汶嚷道：“这里根本就没有我的家！是有人放火想烧死我，你赶紧帮我灭火吧。”

“什么事啊这么急？先等十五分钟，我开完会再打给你。”

“不行，电话里说不清楚，我现在打车去你那里，差不多也得十五分钟，你开完会就下来。”

洪钧从没见过邓汶如此心急火燎的，只好答应他到时在大厦旁边的咖啡厅见面，挂断电话还觉得莫名其妙，不知道邓汶究竟出了什么天大的事。

洪钧这次没能守时，和客户的会并没有如他所愿在十五分钟之内结束，等他在将近半个小时之后赶到咖啡厅时，一眼看见坐在角落里的邓汶正拿着手机拨号。洪钧快步走到桌子旁边，兜里的手机也响了，邓汶听到铃声下意识地抬起头，看见洪钧正微笑着站在他面前，便破天荒地骂了一句，但由于骂得很不熟练，结果无论骂人的还是被骂的都没有痛快淋漓的感觉。

洪钧也不和他计较，坐下来便看见邓汶面前的一大杯咖啡已经见了底，正好服务生跟着走过来，洪钧要了杯可乐，邓汶烦躁地挥挥手表示自己什么也不再要了。洪钧见邓汶今天如此反常，知道事态严重，便关切地问：“怎么了？出什么事儿了？”

邓汶眉头紧锁，胸脯一起一伏的，从西装内兜里掏出几张折叠过的纸，展开来，拍到桌上推到洪钧面前，说：“ICE中国怎么是这么一帮混蛋啊？！Unbelievable！你先看看，你边看我边说给你听。”

洪钧拿起桌上的两张A4纸，上面是打印出来的两封电子邮件，邓汶语无伦次地说着，洪钧也不好打断他，总算结合着邮件里的内容把事件的来龙去脉搞清楚了。

邓汶还在说着：“你看，明明是他们俩请我帮忙，要我代替他去见埃兰德的CIO，前天下午见的，当时都谈得挺好的，回来路上Susan还对我说很成功，结果她昨天却给俞威写了这么一封e-mail告我的状，俞威呢，不分青红皂白，也不向我了解核实情况，紧接着就把这封e-

mail forward给了他老板Peter、卡彭特还有一个我不认识的家伙，而且添油加醋地数落我好几大罪状，要不是卡彭特马上把俞威的e-mail forward给我，我还傻乎乎什么都不知道呢，连个解释的机会都没有，我好心帮他们，反而惹出麻烦了，他们这不是恩将仇报吗？”

洪钧仔细推敲着邮件里的语句，笑着说：“士别三日，真是得刮目相看，俞威的英文长进不小啊。”他发现邓汶已经说得口干舌燥的了，便招手把服务生叫过来，坚持让邓汶点了一瓶矿泉水。

邓汶“咕咕”地猛喝了几大口，探身从洪钧手里把两张纸又抽回来，摊在桌面上指点着说：“你看看他们给我罗列的罪状，第一条，越权干预销售人员的项目……明明是他们请我去帮忙的嘛；第二条，事前拒绝销售人员对项目背景和应注意事项进行介绍……事实上我一再要求他们给我做briefing，明明是他们敷衍了事的嘛；第三条，面对客户，无视事先商定的角色分工，在对ICE价格政策等商务环节一无所知的情况下，胡乱解释报价体系，漏洞百出、前后矛盾，严重损害了客户对ICE的信任……明明是那个Susan缩在后面死活不肯回答，没有办法我才替她说了几句嘛，而且肯定是由于他们sales漫天要价，这才让埃兰德怀疑的嘛；第四条，这条最厉害，说我无视事先商定的会议目标，过分强调新的8.0版本的优越性，随意承诺中文版的推出时间，直接导致客户为了等待新版本而决定将购买计划推迟至明年第一季度以后，使ICE中国彻底失去了在今年赢得埃兰德项目的机会……明明我讲的都是实话嘛，没有夸大其词，而且说我们自己的产品好难道还有罪了？我估计，可能是Susan昨天听说埃兰德的项目出了什么问题，他们想逃避责任，便把黑锅都扣到我头上。这两个人以前都和你是同事，你肯定比我更了解他们，我是无论如何也想不通，同事之间怎么能干出这种落井下石、背后插刀的事呢？”

洪钧听他说完，又把邮件拿回来看着，摇了摇头说：“你想得太简单了，他们不是让你背黑锅，也不是落井下石，而是特意挖了一个大坑，让你跳下去，他们是想置你于死地。”他皱着眉头，又问，“俞威说他因为时间冲突所以不能去埃兰德，那他前天下午究竟做了什么，是不是真去了什么重要约会，你知道吗？”

邓汶睁大眼睛，诧异地说：“我不知道呀，俞威好像总是神出鬼没的，很多时候谁都不知道他究竟在哪儿、在干什么，我听Jane说起过，俞威有时候自己买机票、订酒店，都不让Jane帮他做，应该就是要保密吧。”

洪钧点点头说：“嗯，不过这个已经不重要了，不管他当时真的去做什么，他都可以说那个事情更重要，推不掉也改不了，所以他才没去

埃兰德的。你的这四条罪状里面，前面三条是他们事先计划好的，就是他们原本想要的效果，但这第四条对他们来说绝对是个意外的惊喜，你的临场发挥给他们提供了最有力的武器，所以Susan才会那么兴高采烈，呵呵，那个meeting是很‘成功’，不过不是你所理解的成功，而是她终于成功地抓到了你的把柄。”

邓汶开始见识到人世间的险恶了，他感到浑身发冷，耸了下肩膀，但看上去更像是打了个寒颤，他一头雾水地又问道：“就为了整我，把一个项目都搭进去了，搞得埃兰德的项目今年之内是没戏了，这代价也太大了吧？而且毕竟直接影响的是他们两人的业绩，这不是损人更害己吗？”

洪钧又摇了摇头，叹口气说：“你呀，的确是不了解销售和商务里面的这些背景啊。埃兰德这种global account，其实对俞威和Susan来说，并不是什么大项目，本来就没什么油水。首先，ICE总部为了争取埃兰德这种跨国公司在全球范围内都采用ICE的软件，当初就已经向埃兰德总部承诺了非常大的折扣优惠，到了中国，俞威他们也必须遵守这些承诺，在折扣上他们没有任何余地，就只有在报价上做文章，把报价抬高些，指望即使打了那么大折扣之后，订单金额也能尽量大些，即便如此，这种单子最终也只是个小单子。其次，就连这样的小单子，ICE中国还不能独享，ICE在总部有专门负责埃兰德这样的global account的account manager，ICE中国拿到埃兰德的合同之后，revenue还要和总部的account manager一起来split，俞威他们能分到百分之五十就很不错了。你想想，这么折腾下来，这个单子最终落到俞威头上能有多大？对他们全年的quota来说简直是杯水车薪。而且，单子也并没有丢，只不过是拖到了明年，谈不上什么大损失，与对你造成的打击相比，他们这招还是非常划得来的。”

邓汶大致听懂了，转念一想，轻松地说：“那俞威和Susan犯得着这么紧张兮兮、大动干戈的吗？为了一个不大的单子，而且最坏的情况也不过是拖到了明年，却把事情捅到Peter和卡彭特那里去了，就算所有责任都在我，卡彭特也不会把我怎么样吧？小题大做。不过也好，让我彻底认清了这两个家伙的本来面目，呵呵。”邓汶憨憨地笑着，并未意识到这是他自刚才见面之后第一次露出笑容，他更不知道，接下去他就再也笑不出来了。

现在轮到洪钧自己觉得口干舌燥了，便端起可乐喝了几口，邓汶的火气小了虽是件好事，可是他显然并没有弄清事态的严重性，洪钧只好进一步给他分析：“你太小瞧俞威了，从金额来看，埃兰德的确不是什么大项目，但它的政治意义却非同小可，这些global account都是在ICE的大老板艾尔文那里挂了号的，负责这些项目的account

manager都是手眼通天的家伙，在俞威转发的人里那个你不认识的，很可能就是负责埃兰德的account manager，你把他认为已经到手的订单拖到了明年，他不会轻易放过你的。而且，埃兰德的项目只是个导火索，你知道他们希望接下去发生什么吗？”

邓汶吃不准，犹豫着回答：“总不会因为这么一个项目，就想让卡彭特把我fire掉吧？”

“先不要考虑我会给你出什么主意，你先说说，你现在打算怎么做？”

“反击啊，这还用问？！人不犯我，我不犯人，人若犯我，我必犯人！”邓汶铿锵有力地背诵着毛主席语录，像是一名寸土必争的戍边勇士，即将冲出战壕，杀向敌阵，他挺起胸膛，信誓旦旦地接着说，“必须给他们一点教训，不然他们还会不断算计我。必须先把事情讲清楚，我会给卡彭特和Peter写封e-mail，copy给俞威和Susan还有那个我不认识的人，我不像他们，我是明人不做暗事，我要把事情的全部真实经过都写出来。那四条罪状里面，头两条都是只有我和他们两人在场，没有旁证，但后两条，都可以请埃兰德的CIO来证明，请他把当时的情况告诉大家。真相大白之后，我会要求Peter对俞威和Susan做出处理，尤其是俞威，光道歉远远不够，这种小人怎么能胜任总经理的岗位呢？”

邓汶又被自己慷慨激昂的言语打动了，他望着洪钧，期待着从洪钧嘴里听到鼓励和赞许，不料洪钧只是默默地看着他，面色凝重，邓汶心里顿时没了底，刚要开口问，洪钧已经低沉地说了一句：“那你就完了。”

洪钧忽然觉得非常疲惫，一种心力交瘁的疲惫，他知道如果这个时候他不帮邓汶一把的话，邓汶的结局会很惨，但他也知道这不会是最后一次，以后还不知道要帮多少次呢。洪钧强打起精神，对依旧瞠目结舌的邓汶说：“那你就真掉进人家给你设的圈套里了，连自己怎么死的都不知道。你在ICE中国负责的是研发中心，某一个具体项目的成败得失，都不会对你构成太大的影响，埃兰德这个项目，即便总部的那个account manager要追究，卡彭特也会替你挡了，他把这些e-mail forward给你，只是for your information，让你知道一下罢了。只有在一种情况下，卡彭特才会不得不把你请走，就是当他确信你在中国已无法继续开展工作了。而你刚才说的那些‘反击’，正是在把你自己往那条绝路上送。”

洪钧停下来，休息一下，他以往连续讲话几个小时都没觉得像现在这么累，可见帮助别人远不是举手之劳那么轻松的。洪钧攒了攒气力接

着说：“俞威的e-mail，即使通篇是在捏造事实，但也只是对事不对人，没有提到对你个人有任何成见。而你的做法呢？想请客户出面为你作证的想法我就不多说了，实在是太幼稚了，这种内部事务怎么能把客户牵扯进来呢？那不是罪加一等吗？你要写e-mail找Peter和卡彭特评理，声称俞威这是在对你蓄意陷害，揭发俞威是个小人，你这么做就等于向所有人宣布，你和俞威是无法共事的，你们之间的矛盾是不可调和的。你想一想，你和俞威是ICE在中国级别最高的两个人，你们两人之间的关系竟然到了不共戴天的地步，ICE的高层能不如临大敌吗？能不采取果断行动吗？要么一方走人，要么双方都走人。在这种情况下，最英明的老板在决策的时候，也不会考虑你和俞威之间究竟谁对谁错、谁君子谁小人，他们只会考虑一条，就是：让谁走，对ICE在中国的业务影响最小？你觉得他们会选择留下谁、干掉谁呢？俞威这招，狠就狠在这里，埃兰德只是个引子，Susan只是个配角，到目前为止所发生的一切都还只是整个阴谋的前奏曲，下面才是真正的陷阱，俞威就是要趁你立足未稳的时候，用激将法激你跳出来，让你用自己的行动向所有人表明你和他是势不两立的，他在等着你自寻死路。”

洪钧的这番话说完，接下来是一阵漫长的沉默，惟有一只玻璃杯不断在桌面上来回蹭着发出的响声，那是目瞪口呆的邓汶下意识地重复着手上机械一般的动作。洪钧又要了一听可乐，他开启可乐罐的一声脆响，终于让邓汶如梦方醒，邓汶定了定神，把目光重新聚焦到洪钧的脸上，喃喃地问道：“总不至于，我就这么完了吧？”

“不会，只要你不上他激将法的当。俞威也罢，Susan也罢，不管他们再做什么你也要沉住气，按兵不动，甚至是Peter出面了，你也不要正面与Peter理论，你只需要关注一个人，就是卡彭特，你只需要做一件事，就是给卡彭特打电话，不要发e-mail，一定要打电话。”洪钧特意强调了一下，又接着说，“你在电话中向他解释，你是出于帮助sales team赢得项目的动机去做的，可能由于事先与sales team沟通不够，也可能由于你和客户打交道的经验不足，使得项目的进程受到一些影响，你已经知道今后应该怎么做了。就说这些，不要辩解太多，也不要说俞威和Susan的坏话，最好根本不提他们的名字，只说是sales team。卡彭特听了就会心中有数，不管是Peter还是总部负责埃兰德项目的人跑到卡彭特面前去告你的状，他都会帮你灭火的，事情慢慢也就了结了。”

邓汶一直默默地听着，面无表情，一双眼睛好像两口深邃的枯井，也不知道他是对洪钧的主意将信将疑，还是他没有完全信服洪钧刚才的分析，过了一阵他才说：“还是搞不懂，俞威为什么要这么做呢？我

究竟哪里惹到他了？”

洪钧因为刚才的几口可乐喝得太猛，按捺不住打了一个嗝儿，他把从肚子里翻上来的一大口二氧化碳呼出去，顿时感觉清爽了很多，便重新打起精神问道：“你和俞威发生过什么冲突吗？”

“没有啊，刚开始可能有点彼此看不顺眼，可是自从卡彭特来过以后，我和俞威好像相处得还不错呀，有时候还挺谈得来的。”

“嗯--，俞威知道你和我的关系吗？”

“应该不知道吧，你当初提醒过我，所以我没和别人说过咱俩是同学，也没提过是你把我推荐给卡彭特的。等一下……”邓汶无意中被自己提醒了，回想着说，“在机场送卡彭特的时候，他临走冲我喊了一句，让我代他向你问好，还说谢谢你把我推荐给了他，我当时没在意，后来一忙起来就忘得一干二净了，现在算是转达了。”

洪钧扬起眉毛，马上追问道：“就你和卡彭特在场吗？俞威也在？”

“对啊，俞威和Susan就在我旁边，应该也听到了。”

“哦，那就不奇怪了，看来天底下真是没有能守得住的秘密啊。”洪钧不由得苦笑了一下，见邓汶不解地看着自己，便解释道，“可能是因为你和我有这层关系，所以俞威才对你来这手的。”

“因为你？为什么？你以前提过，俞威这个人你了解，你和他曾经同事过，各自跳槽以后经常在项目上碰到，互有输赢，这怎么了？”邓汶顿住了，洪钧方才替他分析的圈子里的腥风血雨，直到现在才忽然唤醒了他的自我保护意识，他警觉地问，“有什么我不知道的吗？”

洪钧刚要开口，门口有几个女孩儿说笑着走了进来，他再往周围一看，才注意到最初空着的几排座位上现在也都有了人，他看了眼手表，已经将近六点，旁边几幢大厦里面的上班族都陆续下班了，就问邓汶：“要不要点些吃的？他们这儿有些简单的西餐。”

邓汶摆了摆手，催促道：“等会儿再点吧，你先接着说，究竟怎么回事呀？”

洪钧知道不解开邓汶心中的疑团，晚上是甭想吃到饭团的，他整理一下思路，开始将这几年和俞威之间的是非恩怨统统倒了出来，他讲了当初俞威如何打破两人之间“退避三舍”的约定，两个昔日好友如何反目成仇；讲了在合智集团项目上他如何落入俞威的圈套，原先在ICE

的位子如何被俞威取而代之；最后讲了在普发集团项目上他如何后来居上，而俞威则遭遇了“滑铁卢”，洪钧最后说：“我相信，俞威知道你和我的这层关系之后，必然会以为是我有意把你推荐到这个位置，让你与他分庭抗礼，以便我和你里应外合，利用你来整垮他。他这个人，觉得天底下所有人都要害他，肯定会这么想。”

邓汶的眼睛始终直勾勾地盯着洪钧，浑身上下像尊雕像一样纹丝不动，唯一有变化的部分是越来越阴沉的脸色，洪钧话音刚落，邓汶冷冷地问了一句：“难道不是吗？”

这次轮到洪钧诧异了，他没反应过来，反问道：“不是什么？”

邓汶便又冷冷地来了一句：“难道你不是在利用我吗？”

洪钧愣了，看了看邓汶，奇怪他什么时候也学会如此一本正经地开玩笑了，但洪钧马上明白自己错了，邓汶没和他开玩笑，那双眼睛里有怨恨、有愤怒，还有悲伤，但绝对没有一丝善意，洪钧忙说：“怎么会呢？你误会了。”

“没错，我知道是我误会你了，以前我一直以为你真是看在四年同窗交情的份上，有心帮我找一个好机会，是我看错你了。”

“邓汶，你怎么能这么说呢？我根本就没想过……”

“是吗？没想过什么？”邓汶粗暴地打断洪钧的话，问道，“你以前只告诉过我你和俞威是competitor，你离开ICE之后他去接了你的位子，可是背后的那些故事怎么从来就没听你说过呢？ICE 的人和维西尔的人当然都是竞争对手，但你和他是一般意义上的竞争对手吗？他那么恨你，难道你不恨他？难道你不是为了打击和报复他，把我推荐到ICE去的吗？”

“我和他之间的那些事，我觉得都和你没有关系嘛，就没给你多说，我也怕你听了以后对他有成见，到了ICE无法和他相处。”洪钧竭力为自己辩解着。

“哦，是吗？你们俩的事和我没有关系？那我今天被他害成这样又是因为什么？你真是怕我对他有成见吗？你是怕我知道以后就不会去ICE那个是非之地替你卖命！你是怕你的计划泡汤！”邓汶越说越激动，前额两侧的青筋都暴突起来。

洪钧有种秀才遇见兵的无奈，他还没搞明白事情怎么突然急转直下变成了这样，心中不免懊恼，但又不便方作，反而得堆出笑脸对邓汶

说："邓汶，你想到哪儿去了？我就是觉得ICE有个不错的机会，所以才建议你去的。你说我是为了利用你，可你想想，我利用你做了什么？我没有向你打听过俞威或者ICE的任何事吧，也没有要求你做过任何帮助维西尔、损害ICE的事吧？"

"您是谁呀？您是洪钧啊，您多老谋深算啊，您是要放长线钓大鱼啊。想想还是那个俞威最不是东西，陷害我倒没什么大不了的，关键是他打乱了您的周密计划！"

邓汶的嗓门越抬越高，周围几张桌子上的人都不禁好奇地往这边瞟来，洪钧压低声音，耐心地说："我嘱咐你不要向别人透露你我之间的关系，就是担心被俞威知道后他会把你看作死对头；我不把我和俞威之间的事对你和盘托出，也是不想让你夹在我和他之间，让你为难。"

"怕我为难？你真好心啊。你这样两头骗，最后瞒住谁了？结果是人家都已经对我下手了，我还像个傻子一样什么都不知道，你要真是够朋友，起码应该在我到北京以后给我提个醒，让我对俞威有所提防吧？我都已经被你成功地打入敌人内部了，你总应该想办法让我能多活几天吧？！"

洪钧听到邓汶最后的这句话，心里顿时充满了愧疚和自责，邓汶说的没错，他们俩的这种渊源迟早会被俞威知道的，他应该早一点让邓汶对俞威有一个全面彻底的了解，而现在，正是因为俞威和邓汶之间的信息不对称，才使俞威得手的。

想到这儿，洪钧好像猛地预感到了什么，他马上说："邓汶，先不说这些，就算我这次是好心办坏事，害了你了，我道歉。但是，眼下你一定要按我刚才说的做，千万不要上俞威的当。"

邓汶冷冷地"哼"了一声，说："按你说的做？我向来不都是很听你的话吗？在学校的时候我就是什么都听你的，这几个月来我不也是一直都按你说的做吗？你多神机妙算啊，看看吧，看看我现在的下场，都是按你说的做的，你满意了吧？"

邓汶说完，气乎乎地站起来，随手把玻璃杯一拨，杯子翻倒在桌面上，洪钧条件反射地把身体向后靠向椅背，还好，杯子里的水刚才已经被邓汶喝光了，只剩个空杯子在桌面上滚动。邓汶拔脚就朝外面走，几乎和正端着盘子上饮料的服务生撞个满怀，他急忙闪开，踉跄两步站稳，却又返身走了回来。

洪钧刚被邓汶的举动惊得目瞪口呆，见他往回走还以为他开窍顿悟、回心转意了，正笑着想开口，邓汶已经走到桌旁站定，从西装内兜里掏出钱夹，抽出一张百元钞票“啪”的一声拍在桌面上，甩下一句：“不用您再破费了！”邓汶转身大步流星地走到门口，忽然欣喜地发现，刚才的这几步倒真的做到“虎虎生风”了。

洪钧尴尬地坐着，转过头竭力回避着周围所有人投过来的目光，心里计算着，一杯咖啡、两听可乐、一瓶依云矿泉水，便从自己的钱夹里拿出一张五十元的钞票，和桌面上躺着的那张百元大钞一起压在了也是躺着的玻璃杯下面，起身向外走去。他走到门口，一股潮湿冰凉的空气迎面吹来，让他打了个寒颤，天就像是被捅漏了一样，下大雨了。

落汤鸡一样的邓汶从出租车里下来，走上宾馆门口的台阶，裤脚湿漉漉地紧裹在腿上，水珠顺着耷拉在前额上的发梢往下滴着。他刚才从咖啡馆出来以后，为了回避可能随后出来的洪钧，便顾不上躲雨，沿着大街跑到几十米开外的拐角处打车。

有很多东西都是仿佛故意跟你作对似的，不需要它的时候俯拾皆是，需要它的时候却难觅踪影，出租车就是如此。邓汶平日觉得北京满大街都是招摇着揽客的出租车，可当他像根避雷针似的站在大雨里，盼星星盼月亮地盼着救星出租车，却根本看不到空车的影子。终于，一辆出租车停在他前方不远，他不顾地上的积水急忙狂奔上前抓住车门把手，向竞争者宣告自己对这辆车的占领，等里面的人结完账，他又像酒店的门童一样替人家打开车门，他钻进车里便重重地关上车门，说了一句：“总算盼来了。”

出租车司机看见邓汶浑身上下滴着雨水，真心疼自己早晨刚换上的新座套，但还是忍住了没抱怨出来，等邓汶说出宾馆的名字，司机才说：“雨天雪天，堵车不好走，这活儿倒是一个接一个，哪儿是打车呀？跟抢车似的；可不下雨不下雪，路上车好走的时候，半天拉不着一个活儿，这不是成心作对吗？”邓汶呆呆地看着风挡玻璃上的雨刷往复地摆动，琢磨着这话中的哲理，自己和司机看来都是苦命人啊，人生之不如意十之八九，这么一想，他刚才满腔的愤懑消退了不少，涌上心头的是无奈和失意。

邓汶回想着在刚才短短几个小时的时间里，不仅认清了自己原打算努力与之修好的俞威之流早已把他判定为死对头，更发现自己的同窗和挚友竟然出于利用他的目的而把他当作一颗棋子，投到了危机四伏的地方，不，连普通的棋子都不如，他已经变成了弃子，邓汶看着在雨中奔波的车辆和路人，感觉到彻骨的冰冷和令他绝望的孤独，直到车

子停在了宾馆门口他都没再说一句话。

邓汶迈出电梯，踏着走廊里的地毯向自己的房间走去，四周一片沉寂，只有他的双脚踩着刚才灌到鞋里的雨水，发出“呱唧呱唧”的声音。这时，从远处走廊尽头的一间客房里拐出一个人影，悄无声息地迎面走来。邓汶抹了一把脸上的雨水，眯起眼睛看着，那个人穿的是宾馆工作人员的西式套装，等渐渐走进了，他看见一张圆圆的脸，正在朝他微笑着，是那个替他买咖啡壶的女孩。

两个人走到相距一、两米的时候，面对面停了下来，女孩先开口说：“邓先生，挨浇了吧？”

邓汶笑了笑，答案显然是不言而喻的。女孩又说：“北京8月份就这样，瓢泼大雨，说来就来，说停也就停了。”她又上下端详了邓汶一番，接着说，“您这身衣服得赶紧干洗一下，要不然这么好的毛料晾干以后该走形了。”

邓汶微微张开双臂，低头看了眼自己身上的西装，笑着说：“是啊。”

女孩已经转过身，一边沿刚才的来路往回走，一边说：“您赶紧回房间把衣服换下来，我帮您送到洗衣房让他们马上收拾一下，晚上再给您送回来。”

邓汶跟着女孩走到自己房间门口停住，拿出房卡打开门，看了女孩一眼，女孩说：“您进去吧，我在外面等您。”

邓汶忙走进房间，三下五除二地把全身衣服扒掉，草草换上一套舒适的短裤和T恤衫，便拎着那套湿漉漉的西装拉开门走出来。女孩一见，并没有伸手去接，而是推门进了邓汶的房间，打开壁橱，从里面拿出一个洗衣袋和洗衣单，又从自己兜里掏出一支圆珠笔，把洗衣单压在墙上飞快地填好，才接过邓汶的西装大致叠了几下，放进洗衣袋。邓汶一直瞪大眼睛看着她无声地忙碌，心里又有了那种温暖而踏实的感觉，女孩一手提着洗衣袋，一手捏着洗衣单，站到走廊上，转过身刚要对邓汶道别，邓汶忽然探过头，盯着女孩胸前别着的胸牌，念到：“K-A-T-I-E，Katie，总算知道你的名字了。”

凯蒂大方地笑着说：“是啊，以后您就叫我Katie就行啦，不过忘了也没关系，一看我的胸牌就又想起来了。”

邓汶一只脚顶着房门，忽然舍不得就这么告别，他真不想一个人孤零零走回里面的房间去，他干笑了一下，没话找话地问：“怎么样？你

挺忙的吧？”

“嗨，就是上班呗，再忙也不可能像您那样忙。”

邓汶“哦”了一声，然后鼓足勇气，涨红了脸问：“那你什么时候下班？嗯--，我想--，我想请你一起吃顿饭。”话终于说了出去，他便忐忑不安地等着，而脑子丝毫不敢懈怠，盘算着被拒绝后如何给自己找台阶下。

没想到，凯蒂立刻很痛快地回答：“好啊，没问题，我先谢谢您了。”

邓汶喜出望外，忙接着问：“那你什么时候下班？你对北京比我熟，你选地方吧。”

凯蒂歪头想着说：“嗯，今天不行，我上中班，刚才已经吃过了。”

邓汶像又被大雨劈头浇了个透，正觉得失望，女孩却笑着说：“咱们明天吧，我明天上夜班，后天就是周末，您也不会那么忙，咱们好好吃一顿。”

邓汶的心情像是过山车，霎那间又飞涨起来，高兴地说：“好啊，那你喜欢吃什么？”

“嗯--，吃必胜客吧，我喜欢吃比萨饼，咱们宾馆南边的十字路口往东不远就有一家必胜客，您觉得呢？”

“必胜客？是Pizza Hut吗？好啊，我对Pizza Hut也比较有感情，那就这么定了。”邓汶说完，在欣喜之余又想到还要再等二十四个小时，不免有些悻悻然。

凯蒂好像可以看透邓汶的心思，她笑着说：“今天外面还下大雨呢，出去也不方便，您就在房间叫个room service吧。咱们明天去，明天就会是个好天了。”说完，她把捏着洗衣单的手举到脑袋旁边摇了摇算是道别，便转身走了。

邓汶盯着凯蒂脑后的短发，目送她的背影沿着长长的走廊渐渐远去，觉得这个女孩很神奇，凯蒂总能在他最失意的时候出现，也总能立竿见影地让他振作起来，他相信凯蒂说得没错，明天就会是个好天了。

上海和北京的联系真是越来越紧密了，连天气都像是有着连锁反应，北京正下着大雨，上海也下着，只不过小很多，淅淅沥沥地飘着些雨丝。

俞威是下午飞到上海的，此刻他站在酒店门口，抬头看了看天，觉得这点小雨算不上什么，他向来不喜欢打伞，也不喜欢戴帽子，总之他不喜欢有任何东西压在自己头上。但他又有些犹豫，因为上海不是他的地盘，他摸不准这里的天气，不知道这雨会不会越下越大。他正拿不定主意，一直留意他的门童已经从门旁的雨伞架上取过一把印有酒店标志的雨伞双手递过来。俞威很高兴，觉得这里的服务果然到位，他接过雨伞，坐进了等在门口的出租车。

车从延安路拐上了番禺路，往南又开了一小段，便停在了平武路的路口。俞威下了车，他感觉了一下，确信不需要打伞，便把雨伞当作手杖，大摇大摆地踱着方步，沿着番禺路向南一边走一边寻找。

他一路找下去，起初还似闲庭信步，可慢慢就有些不耐烦，他感觉走了好远，都能隐约看见前方在路西侧的银星皇冠酒店了，他发觉有些不对头，便停下来掏出手机，仰头张望不见有任何雷电的迹象，才放心地打了个电话。

俞威挂断电话，他的判断没错，的确已经走过了，便低声骂了一句，调头往回走。又走了一段路，看见人行道上方有个伸出来的霓虹灯，虽然并没有启用，但仍然可以辨认出“Asahi”五个字母，在这个朝日啤酒的广告牌下面，是一间门脸很小的饭馆。

俞威一边嘀咕着怎么这么小，难怪错过了，一边推开饭馆仅有的一扇门，走了进去。他原本期待着门里别有洞天，结果发现迎面就是楼梯，楼梯后面看得出来是操作间和库房，但不见理应具有的繁忙景象，静悄悄的。既然没有其他选择，俞威便抬脚登上楼梯。

楼梯很狭窄，只能容一人上下，俞威全身的重量刚放上去，楼梯就发出吱吱哑哑的声音，仿佛随时可能承受不住重压而垮塌下来。俞威脚下的一双皮鞋再加上用作手杖的雨伞伞尖，有节奏地敲打着每一级楼梯，夹杂着楼梯的呻吟声，像一首奇特的进行曲，伴随着俞威上了二楼。

不知道是因为面积确实大一些，还是因为没有客人而显得空空如也，二楼让俞威感觉宽敞了许多，大约摆放着五、六张大小不一的圆桌。只有最里面的一张小圆桌旁，坐着一个三十多岁的男人，长得很白净，身上的穿着也是一尘不染，他一见俞威到了便站起来，俞威快步走上前去，笑着伸出手说：“Roger，你可真让我一通好找啊！”

第十章

罗杰握住俞威的手，脸上摆出一副矜持的笑容，等两个人都坐下，罗杰说："这个地方不太好找，是吧？我没想到你会给我打电话，还要专门从北京跑来和我聊一聊，那我们就随便聊聊好啦，朋友之间嘛也不要讲什么排场，没必要去那些大地方吃，这里是我的一家亲戚开的，还蛮实惠的，有几样小菜也做得蛮不错，我们就在这里吃好了啦。"

俞威微笑着频频点头，显然罗杰并不在意俞威请他吃什么山珍海味，倒是更在意这顿饭的饭钱会进谁的腰包，俞威也就更加坚信这次是要由自己来掏钱请客了，他四下扫视一圈，说："这里挺好，安静，也干净。"

"今天的天气不好嘛，平常客人还蛮多的。嗨，也不想太辛苦赚钱，我的这家亲戚岁数都已经蛮大的了，还那么累不值得的。"罗杰的话音刚落，便又传来了楼梯吱吱哑哑的声音和沉重的脚步声，俞威回头看去，走上来一位五十多岁的女人，身材不高，而且显然已经开始发福，但是脸上的皮肤保养得很好，几乎没什么皱纹，容光焕发的，手里拿着个点菜用的小本子。

罗杰从桌上拿起薄薄的菜单，招呼俞威："你点菜吧，喜欢吃什么就告诉我阿姨好了啦。"

俞威一边随意地翻看菜单，一边说："那我就不客气啦，难得有机会见识一下地道的上海菜，我是个百分之百的肉食动物，嗯--，百叶结烧肉，怎么样？"

罗杰马上抬头冲阿姨问道："有哇？"

阿姨忙说："有的有的。"

俞威又问："酱爆猪肝，怎么样？"

罗杰又问："有哇？"

阿姨忙又答道："有的有的。"

俞威把眼睛从菜单上移开，看了眼罗杰，见罗杰没有任何表示，知道点菜尚未成功，自己仍需努力，便说："嗯--，我其实最喜欢吃肘子，你们上海话好像叫做'蹄膀'……"

罗杰插问："蹄膀有哇？"

阿姨笑着连连点头说："有的有的，红烧吧，红烧蹄膀，好不好？"

俞威说"好啊"，又说"再要两碗米饭吧"，罗杰建议道："要不要喝点酒？啤酒怎么样？"

俞威问："都有什么牌子的啤酒啊？"

"Asahi的。"阿姨字正腔圆地咬着日语的发音。

俞威迟疑着说："哦，我不怎么喝日本牌子的啤酒，还有别的吗？"

"嗯--，百威的，还有生力的。"

"那就来两瓶百威的吧。"俞威说完，觉得既然点了酒就还应该再点几样下酒的冷盘，便接着要了一份四喜烤麸和一份毛豆，然后又看了一眼罗杰，见他点了点头，看来对饭菜的档次和规模总算满意了，便随口问道："这里的位置不错啊，怎么没想办法再把门面扩大些？"

阿姨一边从俞威手里拿过菜单放到旁边的桌上，一边热情地抢先回答："哎哟，这样已经快撑不下去了，门面再大怎么吃得消，上哪里找来那么多的客人哟？现在就盼着早点拆迁啊，早点拿到拆迁费，我们就跑到奉贤或者南汇乡下去混日子吧。嗨，不过拆迁了也得不到几张钞票……"

"阿姨啊，快点把单子送下去吧，早点上菜我们好早点吃啊。"罗杰显然早已对阿姨如此健谈不耐烦了，不客气地催促着。

等楼梯处的脚步声消失了，楼上又只剩下俞威和罗杰两个人，俞威觉得很不自在，他不喜欢这种安静和冷清的气氛，白色的日光灯照射在白色的桌布上，四周的墙面也是白色的，连对面罗杰的衬衫都是白色的，在这种"光天化日"之下谈事，让俞威有一种负罪感。他真盼着旁边的各张桌子都坐满客人，再有几个年轻的服务员跑前跑后地忙碌，一幅人声鼎沸的红火场面，俞威倒不是祝愿罗杰以及他的亲戚们钞票赚得盆满钵满，他只是更喜欢在嘈杂的环境中谈事。

罗杰见俞威有些局促不安，想不出会是什么原因，便搭讪着："怎么样？ICE的生意现在做得不错吧？"

"是不错啊，今年上半年业绩还说得过去，感觉市场好像开始有些起色，项目明显多起来了，我在整个销售模式上也做了大的调整，转型

还算顺利吧，到今年年底，效果应该就能看出来了。嗨，其实ICE怎么样，就算外人不了解，可像你Roger这样圈子里的老大，不用我说也肯定知道得清清楚楚。”说到这儿，俞威忽然话题一转，笑着反问道，“我倒是听说你这位‘华东王’现在越来越厉害，地盘都扩大到全国了，怎么样？现在当总监当得很滋润吧？”

罗杰撇了撇嘴，既像是谦虚，又像是确有不满地说：“我算什么‘老大’？什么‘华东王’？什么总监？还不都是混日子，过一天算一天。”

“哦，我听说洪钧很器重你呀，其他几个人都还只是经理，你的title不是已经升到总监了吗？”

罗杰听罢，顿时觉得咸酸苦辣涌上心头，正不知从何说起，阿姨步履蹒跚地端着一个大托盘又走上楼来，把两瓶酒和两盘凉菜在桌上摆好，问道：“热菜做好一个就上一个吧，不要等到全做好才一起上，好不啦？”

“好的呀。”罗杰回了一句，俞威却觉得让阿姨一趟趟跑上跑下有些不忍心，刚想说还是三道菜一起上吧，阿姨已经转身走了。俞威转念一想，三道菜一起端上来未免难度更大，光那一大盆红烧肘子就够沉的，算了，多跑两趟可能倒更轻松些。

罗杰见俞威若有所思，便借着替他倒酒的机会用啤酒瓶轻轻碰了玻璃杯一下，俞威的思绪被清脆的响声拉了回来，忙用手指在桌面上叩着表示感谢，酒倒好后两人碰了一下杯，各自抿了一口，罗杰接着说：“我是不愿意和他们计较，我也根本不稀罕什么title。那个李龙伟，原先就是个技术工程师，再以前只是个sales，从来没带过team，居然一下子和我平起平坐，手下的人比我的还多，而且还分到了三个最肥的行业，我都不好意思再提我这个‘总监’二字了。嗨，反正就是打工嘛，都是苦命人，只是他们不要太过分。”

俞威夹着毛豆，说：“洪钧那个人我了解，城府很深，心胸又很狭窄，以你在维西尔的资历和能力，他肯定对你是又要倚重又放心不下，你也要小心，不要功高震主啊。”

俞威的话既抨击了洪钧，更吹捧了罗杰，让罗杰感到很受用，他笑了笑，说：“和Jim毕竟用不着天天见面，表面上彼此客客气气也就过去了。可是我在外面四处跑项目那么辛苦，回到公司里还要看那个Laura的眼色，这让我气不过。”

俞威端起玻璃杯主动和罗杰干了一下，问道：“那个管财务的女的？

你怎么还用得着看她的眼色？”

罗杰灌了一口啤酒，越想越来气，说：“以前Jason在公司里凡事都还要让我三分，我毕竟是上海的头头，连Jason都要尊重我，当初我眼里根本没有Laura，她算老几呀？Jason被干掉以后，我原本名正言顺地就是上海的老大了，可是Jim让我去管整个的制造业行业，不再设上海公司经理，不设就不设，我还不想当那个管家婆呢，可是Laura欺人太甚，自己就把自己封成上海的经理了，什么事都管，搞得我想做点什么还得要她同意才行。这个女人，不要太得意哟，把油水都搂到她腰包里去了，她那点小把戏瞒不过我的。以前我管上海公司的时候，经常打交道的一些供应商都被她给换了，公司所有的办公用品都是从她一个亲戚开的小公司进的，所有人的名片也都是那家做的，没几天就给大家统统又印两盒名片，也不管以前的用完没有，我的名片都快装满一个抽屉了，一盒名片多少钱？普通的荷兰白卡纸、正反两面、每面三种颜色，不超过四十块钱，那家公司要我们多少钱？每盒七十块嘢！你说这个女人贪心不贪心？Jim那个人，不知道他是瞎子、聋子还是傻子，搞得这个Laura越来越无法无天的。”

俞威刚才只是随口问问，没想到无意中竟然触动了罗杰的心事，引得他的积怨像火山爆发一样宣泄出来，俞威暗想，罗杰的这些怨言绝不是出于他的所谓一身正气，而是发端于他和劳拉之间直接的利益冲突。俞威也奇怪罗杰怎么这么不拿自己当外人，如此不加保留地直抒胸臆，想必是压抑太久，总算找到了可以一吐为快的对象。

俞威替罗杰把酒满上，刚想说几句安慰的话，罗杰却已经又说开了：“还有更气人的，你知道我们维西尔那个Lucy吧？是个有名的拎不清，什么本事都没有，真应该把她fire掉的，可是Jim却把她送到Headquarters去了，已经呆了将近两个月，还不知道什么时候才会回来，工作上什么事不干，工资上一分钱不少，每天还有六十美金的allowance，一个月下来就是一千八百块美金的cash，将近一万五千块人民币哟，而且还不用交税，这个Lucy，钞票赚得不要太轻爽哟。”

俞威把罗杰说的每个字都记在心里，他的这些愤懑让俞威不禁窃喜，看来时机比预想的还要恰到好处，俞威觉得该是表明自己来意的时候了，便径直问道：“Roger，你自己的那个公司，生意做得怎么样啊？”

罗杰像是被高手点到了穴位，一下子僵住了，筷子上夹着的毛豆也掉在桌面上，只有脑子在飞快地转动：他是怎么知道的？他打听这事的目的何在？自己该如何回答？

就在这时，楼梯又有了响动，阿姨端着一盘百叶结烧肉上来了。俞威暗自骂了一声，来得真不是时候，不愧是亲戚一家人啊，像有心灵感应，自己刚对罗杰发动突然袭击，救驾的就上来了。俞威打听罗杰的底细不是一天两天了，他终于了解到罗杰暗地里开着一家小公司，零打碎敲地承揽一些小项目，为客户开发一些小型的应用软件，当罗杰碰到一些买不起也用不起维西尔软件的企业时，常常想方设法把自己的小公司推荐过去；不仅如此，有些客户即使购买了维西尔的软件，罗杰也能或多或少在项目中切出一些培训、咨询服务等方面的业务，交给自己的小公司去做。

等阿姨颤颤巍巍地下楼去了，罗杰也已经想好了对策，他轻描淡写地说："来，先尝尝这个。什么我自己的公司呀？不是我的，是朋友做的，看他们创业很不容易，总不能眼睁睁看着他们烧钱啊，我只能尽力帮帮他们忙吧，有时候遇到个小项目就介绍给他们。"

俞威正把一块肉送到嘴边，听了罗杰的话，便把肉放到自己面前的小碟子里，随即把筷子往桌面上重重地一放，力度拿捏得恰到好处，既起到了惊堂木的效果，又不至于显得无礼，他直视着罗杰的眼睛说："Roger，你也太不够意思了，这些话你还是留着去对洪钧说吧，我拿你当朋友，本来打算和你合作一场的，你不给面子也就罢了，但你别骂我智商低好不好？"

罗杰尴尬地笑了笑，端起酒杯做了个碰杯的姿态，讪讪地说："你这是在骂我呀。有机会合作当然好，只是我们实力有限，怕你看不起哟。"

俞威见罗杰已经默认，他也不想继续纠缠，而是照直说："ICE正在转型，主要精力用于做市场，具体项目的销售以后要依靠代理渠道来做，发展合作伙伴的事是我亲自在抓的，这是我现在的重中之重。怎么样，我这个人实在吧？我有什么想法就直接对你说，不绕圈子。你想不想让你的公司成为我们ICE的代理商？"

罗杰并没有太当真，随口说："你这么看得起我们，当然先要谢谢你了，只是，我刚才就说了，那个公司小打小闹，实力很弱的，不知道够不够资格做你们的代理呀。"

"你这个Roger，谈生意的时候不要谦虚好不好？我对你们都这么有信心，你自己还怀疑什么？ICE 的代理分为三个级别，第一级是Platinum Partner，白金级；第二级是Golden Partner，黄金级；第三级是Premier Partner，名字显得挺高级，其实就是最普通的代理商。今年是第一年嘛，所以亚太区不同意我在中国给出白金级的级别，如

果你有兴趣，你的公司可以上来就拿到黄金级代理的级别，怎么样？”

罗杰有些意外，他原先猜测俞威找他的目的，一个可能是想把他挖角拉到ICE去，另一个可能是在某个具体的项目上要和他做私下交易，而罗杰当然对哪条都有兴趣，但没想到俞威会提出如此富有“建设性”的创意，他正琢磨着，阿姨又上来了，这次端上来的是酱爆猪肝和两碗米饭。

自己的意图已经挑明，俞威也有了饥肠辘辘的感觉，这才留意起面前的两盘热菜，结果这一留意就让他发现了问题，盘子既不大也不深，就是平常的六寸盘，而菜的份量更少得可怜，看俯视图，百叶结烧肉好像都还没有把盘底的花纹完全覆盖；看侧视图，酱爆猪肝也就将将堆到了盘子的上沿，绝对没有冒尖，更谈不上小山一样的规模。俞威不免有些失望，但又一想，食不厌精，关键在于质量而不是份量，而且，后面还有一大盆蹄膀呢。

罗杰也不再对俞威客气，自己先就着菜扒拉了几口米饭，然后才说：“能做ICE的代理商当然是件好事，可是我们手上没有什么prospect，无从下手，到时候完不成你们ICE的quota，我们赚不到钱倒是其次，主要是担心会辜负你的期望、拖累了你呀。”

“市场越来越火，还愁没有项目可做？ICE也在大力做市场宣传，每天都会有项目找上门来，我会尽可能支持你，源源不断地把这些项目机会介绍给你们。”

罗杰听了不禁暗自冷笑，这俞威也太瞧不起人了，居然把自己当作小孩子来哄，天底下的厂商之所以发展代理商，无一不是指望代理商能替厂商找到客户、赢得生意，代理商如果反过来指望厂商替它找食吃，要么饿死，要么被厂商踢出门外。罗杰不冷不热地问道：“哪有这么便宜的事？你又不是只有我们这一家代理，你哪里照顾得过来哟，我们当然得靠自己去找项目，所以我才会发愁头几个项目从哪里来呀。代理的名分拿到了，牌子也打出去了，找不到项目你还会再要我们吗？做不成生意，我们一群人去喝西北风呀？”

俞威“嘿嘿”地笑着说：“你呀，真是捧着金饭碗讨饭，守着金库哭穷。”他见罗杰一脸茫然，显然是不明就里，便干脆把话说透，“你手上那么多正在替维西尔做的项目，完全可以推我们ICE的软件嘛。你自己的公司现在只能去找一些小型企业争一些小项目做做，那能有多大油水？那些大中型企业，油水大，可是对软件的要求也高，不会用小公司开发的小软件，你的公司恐怕眼睁睁看着就是吃不到嘴里，就

算你千辛万苦把维西尔的软件卖进去了，作为sales那点提成才有多少？两、三个百分点就很了不起了。但是以后就不同了，你可以名正言顺地向这些企业销售我们ICE的软件，那时候再赢到一个项目，作为代理能分到多少？起码百分之十五吧，做得好的话，百分之二十、三十都是有的。卖谁的软件不是一样卖呀，想想看，你做ICE代理的收益是你替维西尔卖软件的十倍！”

罗杰恍然大悟，事到如今他总算明白了俞威打的是什么主意，俞威看中的并不是他罗杰这个人，更不是他那由散兵游勇拼凑成的公司，而是他手中掌握的维西尔正在跟踪的那批潜在客户。如果俞威能通过罗杰之手，把ICE的软件打进维西尔苦心经营的市场，此消彼长，对改变两家公司之间的竞争态势将起到事半功倍的成效。

罗杰虽说并不认为此举会对自己有什么不好，但总觉得好像是要被俞威利用，心理上有些不易接受，便说：“这恐怕不太合适吧？我毕竟是维西尔的人，而且，如果我手上的项目要是都被ICE拿走了，我什么客户都签不到，还能在维西尔呆得下去啊？”

“哦，难道你还想在维西尔待下去？这么好的机会摆在你面前，你首先要做的，就是应该离开维西尔！”俞威说完，目不转睛地凝视着罗杰，罗杰又一次僵住了，虽然他已经无数次赌咒发誓要离开维西尔，但那都只是说说而已，他并没有真正做好心理准备。

俞威刚要追问，却又被楼梯上的声音打断，原来是阿姨又不失时机地来替罗杰解围，终于，期待已久的红烧蹄膀出场了。俞威看着端上桌面的蹄膀，呆住了，第一眼看见盘子就让他惊讶，他以前从未见过用同样的六寸浅盘来盛放整只肘子的，但第二眼看到的盘中物就让他用另一个惊讶覆盖了前一个惊讶，他以前更从未见过这么小巧玲珑的肘子。俞威一方面怀疑这只肘子恐怕是出自一只远未成年的猪，另一方面奇怪怎么“肘子”到了上海不仅名字改成了“蹄膀”，而且入乡随俗就连身材都大大缩了水，他盯着盘子里的蹄膀，举着筷子却半天没有插下去，这是他头一次因为恻隐之心而对已到眼前的猎物不忍下手。

罗杰全然没有在意蹄膀，不仅由于他心目中的蹄膀就应该是这个样子，更因为他现在脑子里想的全是他在维西尔的那份“蹄膀”。维西尔不仅给他一份可观的工资，他自己那家公司的绝大部分日常费用也都被他用各种名目在维西尔报销了，所以他的那个小摊子几乎是在零成本运作。罗杰清楚，在外企做销售，虽然谈不上是什么稳定的工作，而是如履薄冰、朝不保夕，但他还从未认真想过要主动放弃这份工作。

俞威总算下了狠心，从蹄膀上剥下连皮带肉的一大块，塞进嘴里嚼着，他觉得也该对已经进入射程之内的罗杰发出致命的一击了，便又喝了口啤酒，咂巴着嘴说：“Roger，你知道我有多羡慕你吗？干咱们这行，混到现在这种地位，外人看着光鲜，可咱们心里的苦衷只有咱们自己知道。像刚才你提到的杰森，在维西尔也经营了不少年吧，我听说你们亚太区的老板春节来上海，和他谈了一个上午，从此他就彻底消失了。像现在换上来的洪钧，他当初在ICE从无到有地干了三年多，不是照样被fire了吗？他在维西尔能混多久还是未知数呢。咱们就像是天上的云彩、水上的浮萍，没有根呐。什么是自己的根？就是真正属于自己的、自己说了算的摊子。但是，搭个自己的摊子没那么容易，既要有内部条件，更要有外部条件。不瞒你说，我就一直有心想自己干，打工要打到什么时候？到时候血汗被鬼子榨干了就剩下一把骨头，想想就觉得凄凉啊。”

俞威说得自己的眼泪都快下来了，在这种气氛烘托之下，他不失时机地又一次端起酒杯和罗杰响亮地干杯，然后一饮而尽，他掏出烟来，冲罗杰比划了一下，罗杰说了声“你随意”，俞威便点上烟深吸了一口，这才接着说：“所以我刚才说羡慕你呀，因为你有外部条件，而我没有。你想想看，ICE好歹也算是全球三大应用软件厂商之一吧，有几个人能在刚开始创业的时候，就有幸拿到ICE这种跨国公司的产品代理权，还是ICE在中国发展的首批代理之一？刚才我说的内部条件，就是看你自己如何打算，是一直打工打下去呢，还是愿意抓住机会开创一番自己的事业，这个大主意只能你自己拿。但是，大言不惭地说，我已经为你提供了难得的外部条件，就是保证你在起步的时候就可以站在一个很高的水平上。”

罗杰当然知道ICE公司软件产品代理权的份量，面对如此诱惑他早已动心了，但是他又不情愿让俞威牵着走，这的确是个重大决策，将会是他人生之路的转折点，他想按照自己的节奏行事，在自己觉得舒服的时候再从容地做出决策，便说：“我先要好好谢谢你啊，有这么好的机会能想到我。不过，你刚才也说了，这是个大主意，所以我要好好考虑考虑。你看这样好不好，再过一段时间，到时候我要是有些什么想法，我再和你联系？”

“呵呵，Roger，你这个人真有意思，你等得起，我可等不起哟。你不是已经说了吗？我ICE又不是只有你一家代理，我眼下就是要在全国的市场上布局，我不可能把一个地区或一个行业的市场先空着，一直等着你做决定，就算我愿意等，客户不会等、竞争对手更不会等，就看谁下手快。呵呵，只怕等到你想好的时候，机会已经让别人拿走了。”俞威进一步施加着压力，但他对如何操纵一个人再清楚不过

了，就是必须采用“推”“拉”结合的方式，只用鞭策和高压手段还往往不够，压力大同时导致阻力大，中学上物理课的时候他已经明白这个道理，总还要加一些诱惑，在前面拉动要比在后面推动容易得多。

这么想着，俞威便决定亮出自己最后的底牌，他说：“咱们是朋友，以后又是合作伙伴，今天我就再拿出一份诚意。你知道‘合作伙伴市场基金’这个东西吧？根据合作伙伴的不同级别，ICE每年都要拿出一笔市场活动经费，而合作伙伴也要按照一比一的比例拿出同样的金额，一分都不能少，两家把这些钱放到一起，作为双方的市场基金，在一年的时间里共同用于市场宣传和营销活动。ICE的黄金级代理的市场基金标准是每年五十万人民币，但你的公司毕竟刚起步，和其他一些大牌代理商比不了，这我理解，所以我可以和你来个君子协定，头一年的市场基金只由我们ICE单方拿出五十万，你们一分钱不用出，这笔五十万的基金如何使用也主要由你做主，只要事先和我说一声就行，怎么样？”

这份“诚意”的确有着实实在在的份量，罗杰早已不仅怦然心动，他还要毅然行动了。前一段听说洪钧曾经以这种市场活动经费的名义支付给那家泛舟系统集成公司十万块钱，罗杰当时就觉得奇怪，无缘无故如此大方地就把这笔钱给出去了，可从未见过真搞了什么活动啊，而劳拉也立刻乖乖照办了，联想到他自己连日常的开销都越来越捉襟见肘，沦落到必须看人脸色的境地，更让他下了决心，这年头不当家作主是不行的。

罗杰问道：“你的这些好意我都明白，你看最迟需要我什么时候答复你？”

“越快越好，”俞威用力把烟头揿灭在烟灰缸里，然后端起酒杯说，“这不是套话，的确是越快越好，我希望最晚下周一你能给我答复。在你从维西尔彻底离职的时候，我立刻和你的公司正式签署代理合作协议；在你把你手中的潜在客户资料提交给我以后，我立刻把五十万的市场基金打到你指定的账户。事先说明啊，你把这些客户资料给我，是对你自己有好处，对我其实无所谓的。我们有严格的代理商项目登记制度，制造业的客户本来就零散，其他家代理往往也会去接触，所以谁先把某个客户的资料报到我这儿来登记备案，这个客户的项目就归谁，先报先得，所以你尽量早、尽量多、尽量详细地把你在维西尔跟踪的那些项目资料报上来，其他代理就算眼馋也抢不走了，就可以最大限度地保护你自己的利益。”

“好的，一言为定，我会仔细考虑的，不管做出什么样的决定，下个礼拜一之前我都会答复你的。”罗杰说着，扫了一眼桌上的饭菜，已

经所剩无几，便又问，“怎么样？我看今天先到这里吧，你也早些回去休息。”他见俞威点头，就扭头冲楼梯方向高声喊道：“阿姨啊，你上来一下好不啦？我们要结账哩。”

俞威一面夸赞这几样小菜味道很好，一面大动作地从兜里掏出钱包，罗杰客气道：“按理说是应该由我来尽地主之谊的，可是你却坚决要请客，我是实在不好意思驳你的面子，那就谢谢你啦，不过这里很实惠，花不了几个钱的。”

阿姨“咚咚咚”地走上来，腿脚明显比前几回都利索得多，俞威接过账单一看，“实惠”的几样小菜居然要了将近三百块钱，即便如此，俞威仍然觉得这顿饭请得值。阿姨接过三张钞票刚要转身下楼，罗杰嘱咐说：“开一张发票，抬头写ICE公司，三个字母，I-C-E，不要写错。”他马上又低声问俞威：“开多少？要不要多开些？”

俞威连忙摆着双手，谢绝了罗杰的好意，他不想在罗杰面前显得自己那么不堪。两人闲聊了几句，俞威不想再让阿姨辛苦地爬上爬下，便由罗杰陪着前后脚走下楼来，在门口收好阿姨递过来的发票和零钱，和罗杰热情地握手告别之后，推开门侧身走了出去。

罗杰贴着门上的玻璃看着俞威走到街边，自己正回味着刚才的谈话，楼上传来忙着收拾东西的阿姨的喊声：“咦，他把雨伞掉在这里啦，赶快追上去给他吧。”

罗杰不以为然地说：“嗨，一把雨伞，掉就掉了呗。他要想起来回来拿，就给他，他要不来拿，你就留下用呗。”

安静了片刻，阿姨又喊道：“咦，雨伞上面还有字哩，好像是哪家酒店的，这样打出去人家看见会笑话的。”

罗杰有些不耐烦，没好气地说：“哎呀，管他哩？只要不打着它去那家酒店不就行了嘛，在别的地方有谁知道你不是那家酒店的客人？”楼上没有回音了，罗杰又陷入了沉思，难道经过这么一顿饭，自己的职业经理人生涯就要结束了？难道，自己真要下海当老板了？

俞威没有回去取雨伞，雨已经彻底停了，他把自己来时一路拄着的雨伞忘得一干二净。他在番禺路上站了一会儿，两个方向居然都没有空驶的出租车开过来，俞威这些年已经养成了一个习惯，完事后总是尽快离开现场，他便向南大步走去，打算到银星皇冠酒店门口打车。

手机忽然响了起来，俞威掏出来刚接通便听到里面跳出的声音：“是

我，Susan，在哪儿呢？”

俞威顿时感到厌烦，女人的好奇心怎么都这么重呢？他对苏珊的问题不予理睬，而是冷冷地反问：“怎么样？”

“他已经把e-mail发出来了，发给卡彭特的，copy 给你和我还有Peter。”

“哦，他的动作还挺快嘛，都说什么了？”俞威问道，嘴角露出一丝微笑。

“他肯定气坏了，他说你是deliberately给他设了trap要陷害他。”

“De……什么？他说我什么？”

“他说你是蓄意给他设了圈套要陷害他。”

俞威这才明白了，他对着手机骂了一句“混蛋”，苏珊当然以为他是在骂邓汶，忙附和着说了声“就是”，其实俞威正是在骂苏珊本人，他讨厌别人冷不丁地冒出这些不怎么常用的英文词，显得他好像听不懂英语似的，让他觉得很没面子。

俞威听到苏珊的回应，心里舒服了很多，他喜欢这样骂人的效果，对方明明挨了骂却毫不知觉，这让俞威反而有更大的满足感。他命令道：“你听好，不要回邮件，不要和他有任何正面冲突。你只需要做一件事，就是尽快把消息散布到整个公司，要让地球人都知道，邓汶和我彻底翻脸了。”

邓汶在煎熬中度过了漫长的二十四个小时。他在给卡彭特发出电子邮件之后几乎一夜没睡，写邮件时燃起的一腔悲愤久久难以平抑，他又惴惴地吃不准下一步战局会如何发展，忐忑不安地盼着天亮以后看看各方的动静。

邓汶早早地到了公司，一切都很宁静，像往日一样平常，但他总觉得这种宁静下面埋藏着涌动的岩浆，这种平常恰恰意味着不平常。俞威全天都没有在公司露面，不仅没有回复邓汶的那封邮件，就连以前经常在周末发送给公司全体员工的那种吆三喝四的邮件也没出现，鬼知道他躲到哪里去了，没准儿根本不在北京。苏珊倒是在公司里很活跃，她的办公室里一整天几乎就没有断过人，仿佛成了公司的交通枢纽，邓汶感觉苏珊在有意回避自己，可能是要用忙碌来掩盖她内心的愧疚和不安吧。

上午的天气并没有如邓汶所愿地好起来，雨还在下。邓汶喝光了自己煮的一壶咖啡之后，心境才变得镇定下来，他一边整理着自己的东西，为下星期搬到研发中心自己的新办公室做准备，一边不断地查看是否有电子邮件到来。他一早就收到了电子邮件系统中自动发送的回执，知道卡彭特和皮特已经阅读了他的邮件，他急切地等待着卡彭特的反应，但直到过了中午还没有任何回音，他知道今天不会再有任何进展了，美国太平洋时间已经是夜晚，卡彭特该休息了，而皮特不可能在未与卡彭特商量的情况下擅自表态，也罢，给他们更多的时间来周密调查、仔细考虑吧。

邓汶的心情逐渐好起来，自己的邮件发出去了，起码没有带来洪钧所说的那些恶果，本来嘛，人世间还是有公理的，怎么可能让俞威之流如此猖狂呢？他盼着天气也能像他的心情一样好起来，他更盼着另一个时刻的到来，期待着他和凯蒂约好的晚餐。真是精诚所至，金石为开，总算让他盼来了，下午下班的时候雨过天晴，等他和凯蒂终于在必胜客一个靠窗的位子落座，正好看见在东面的天空中居然挂起了一道亮丽的彩虹。

两个人的心情都很好，自然胃口也很好，邓汶问凯蒂："这里有Super Supreme吗？中文名字是什么？"

凯蒂立刻仰脸对点菜的服务员说："来一个'超级至尊'。"又问邓汶："厚的薄的？多大的？"

邓汶笑着说："厚的吧，大的吧。大的多大？十二寸的？"

服务员皱着眉头，犹豫着建议道："你们两位的话，可能九寸的就够了。"

邓汶还没表态，凯蒂已经笑呵呵地说："没关系，就要十二寸的，吃不完我们打包。"

点菜完毕，两个人相视而笑，邓汶问道："你是北京人吧？"

"是啊，你怎么看出来的？因为我的口音？"

邓汶忽然觉得凯蒂的话语听上去和往日有些不同，什么地方不一样了呢？哈，他发现了，原来这是凯蒂头一次对他称呼"你"，而以前都是尊称"您"的。为什么会有这个微妙的变化呢？邓汶猜想可能因为他们此刻不是在宾馆里面，两人之间就不再是服务者与被服务者之间的关系，而是平等的朋友关系了吧，邓汶挺开心，他觉得这样显得自然、

亲近。

“呵呵，不是，你的普通话很标准的。我注意到你在指方向的时候喜欢说东西南北，从来不说上下左右的，北京人指路就是这样，方向感特别强。”邓汶说着，不由得联想到了洪钧，他马上恨恨地把洪钧从脑海里甩了出去。

凯蒂说：“是吗？可能是因为北京的街道横平竖直，都是正南正北的吧。你是哪里人呀？”

邓汶被她这么随口一问，反而不知如何准确地回答，只好说：“说实在的，我自己都搞不清我究竟是哪里人。”

凯蒂听了似懂非懂，但也没再追问，而是用充满同情的目光看了邓汶一眼。

两个人天南海北地聊着，大约过了十多分钟，服务员就把一个大铁盘放在桌面中央，十二寸的超级至尊比萨饼来了。凯蒂手拿刀叉兴冲冲地比划着，邓汶用小铲子把一角比萨饼先盛到凯蒂面前的盘子上，正要再给自己拿一份，凯蒂嘴里说了句“我就不客气啦”，举起刀叉就要开始切，邓汶忙说：“等等！”

凯蒂吓了一跳，刀叉悬在比萨饼上方，瞪大眼睛问道：“怎么啦？”

“不要急着吃，再等几分钟吧。”邓汶笑着说。

“为什么？”

邓汶给自己的盘子里也放了一角比萨饼，把小铲子放回到铁盘里，才不慌不忙地用行家的口吻说道：“烘烤比萨饼的时候，炉子里的温度很高，至少在华氏五百七十度以上，比萨饼表面的奶酪全都融化了。刚烤好的比萨饼端上来，奶酪正在逐渐冷却，但还没有冷却到味道最好的温度，如果现在马上吃，比萨饼的口感并不是最好的。”

凯蒂将信将疑地又问：“那要冷却到什么温度的时候再吃呢？”

邓汶笑着说：“具体到多少度，我也说不好，但我知道最好是等到五至十分钟之后再吃，冬天的时候凉得快，等的时间可以短一些，在夏天就要多等一会儿，所以你如果是叫了比萨饼的外卖，等烤好后送到你家里，那个时候吃就最合适，而不是刚出炉马上吃。”

凯蒂笑起来，歪着头说：“可是你怎么知道这个比萨饼是刚出炉就端

上来的？可能烤好之后已经在厨房晾了几分钟了。而且，这么大的比萨饼咱们不可能一口就全吃完呀，咱们一边吃它一边凉，吃到后来不是正好越来越好吃吗？”

邓汶也笑了，说：“人们吃东西，当然最重视第一口的感觉啦。好啦，我投降，算我什么都没说，看来想要拦住你吃比萨饼比登天还难。”

凯蒂已经切了一口比萨饼，放进嘴里，吃完了才说：“嗯，的确有点烫，但还是很好吃呀。哎，对了，你怎么对比萨饼这么有研究啊？”

邓汶从兜里拿出一张自己的名片，递给凯蒂说：“以前还没给过你我的名片呢。”

凯蒂连忙把手里的刀叉放在盘子两侧，双手接过名片，前后两面翻看着。邓汶问道：“你看我的名字后面印着的小字是什么？”

“Ph.D.？博士！哇，真厉害。”

邓汶说：“Ph.D.这个缩写还有一个意思，就是Pizza Hut Delivery，替必胜客送外卖的。以前我在波士顿读文凭的时候，主要的收入来源就是给必胜客送外卖，开着我那辆老掉牙的福特车，以我们那家必胜客为圆心，以十分钟车程为半径，那么一大片地区都是我的地盘，要不我怎么说我对必胜客有感情呢。”

凯蒂一边吃着比萨饼，一边点着头说：“哦，那你一定很辛苦吧？读博士一定很累，还要开车四处跑。”

邓汶看着凯蒂吃得那么香，也已经禁不住比萨饼的诱惑大嚼了起来，他抓住嘴巴难得空闲的间隙又说：“其实送外卖是个美差，又可以开车兜风，又可以赚到一些小费，后来我发现不同的人给小费的习惯也各不相同，你知道什么人给的最多，什么人给的最少吗？”

凯蒂摇了摇头，邓汶便接着说：“在纽约曼哈顿的最南面有个公园，面积不大，叫Battery Park，中文翻译过来是‘炮台公园’，就是从那里坐游船去看自由女神像。我有一次在那个公园里看见几个黑人表演杂耍，他们向周围吆喝着讨要赏钱的时候说，‘中国人给一美元，韩国人给两美元，日本人给三美元，黑人给五美元，白人给十美元’，我一听，呵呵，这和我自己总结出来的规律完全吻合，中国人的确是要么干脆不给小费，要给也是给的最少的。”

凯蒂自己从铁盘里又取了一角比萨饼，莞尔一笑，说：“哎，你忘了

我是干什么工作的了？我可是真正从事服务行业的呀，宾馆里各种客人都有，他们给小费的习惯我最清楚不过了，就是像你说的那样。”她停了一下，意味深长地又低声说了一句，“我以为你从来都是给别人小费呢，原来你也有自己挣小费的时候。”

“当然有啦，那时候可苦了。不过，就算中国人给的小费最少，我还是很愿意去给中国人的住家送外卖，中国人家里一般不会养那种特别大、特别凶的狗，而且还可以和他们说说中国话，他们哪儿的口音都有，可我听着都觉得像是乡音似的。”

“为什么中国人不管走到哪儿给的小费都最少呢？因为咱们中国人最抠门儿？还是因为咱们穷？”

“嗯--，可能是因为中国人挣钱挣得很辛苦吧，自己的每一块钱都来之不易，所以并不觉得别人只给咱们送了份外卖、或者端了几次盘子、或者开车门搬了几件行李就有什么大不了的，凭什么就可以轻轻松松得一笔钱？咱们当然也就舍不得把自己的辛苦钱给出去了。”邓汶说完，又想起了什么，接着说，“不过这几年有些变化，老外都奇怪怎么中国人好像一下子变得有钱了，一到美国就买最好最贵的房子、车子，出手都特别大方，使得纽约、泽西城、洛杉矶好几个中国人喜欢的住宅区房价飞涨。在那边的中国人都说，这帮人肯定全是从国内跑出来的贪官和奸商，他们的钱实在是挣得太容易了，所以才会那么挥霍。结果，这些贪官奸商把中国人的名声搞得更不好了，‘挥霍’还不如以前的‘抠门儿’呢。”

凯蒂静静地听着，却没有任何评论，邓汶眼中的这些怪现象在她看来早已见怪不怪、熟视无睹了，她等邓汶把怨气和不满抒发完毕，才又拿起他的名片看了看，问道：“你在美国那么多年，怎么没起个英文名字呢？”

“刚到美国的时候，在大学里念书，一起选课的同学哪个国家的都有，什么样名字的都有，大家都用各自的本名，好像没有起英文名字的习惯，所以我也就没想过要有个英文名字。另外，无论是我的姓还是名，都是单字，而且这两个音老外都能很容易地发出来，更不用起英文名字了。哎，对了，你的中文名字是什么呀？”

凯蒂的脸忽然红了，她连忙摇着刚拿起叉子的手说：“哎呀，快别问了，我的中文名字难听死了，爸妈给起的甭提多土了，还是不让你知道的好，你就叫我凯蒂吧，或者，干脆不叫名字也行。”

邓汶有些惊讶，纳闷凯蒂怎么会如此鄙视自己的名字，但也不便再

问，只好低头吃着比萨饼。

两人一直聊得很热闹，这一下忽然冷了场，凯蒂便马上主动打破沉默，说道：“Katie这个名字是上学的时候为了去酒店里实习我自己起的。和你一样，我上学的时候也经常打工，一方面是为了挣钱，另一方面主要是因为好玩儿。不过，你上学念的是博士，我呢，上的是职高，旅游职业高中，和你根本就没法比了。哎，你知道我打工的时候，最喜欢的美差是什么吗？”

邓汶毫无头绪，摇了摇头，凯蒂笑着说：“是当礼仪小姐！参加各种庆典呀、仪式呀什么的，最好玩儿的是去国展中心、亚运村或者国贸中心参加各种展览会，什么汽车展呀、电脑展呀、房展呀，参展的公司都要请礼仪小姐替他们分发资料、站台什么的，几天下来挣的钱不少，还能见识很多世面，要是能争到这种机会，当时真感觉开心死了。”

邓汶的脑子又走了神，他联想到自己的研发中心下个星期就要在新址正式开始运作了，要不要搞个什么仪式呢？嗨，还是免了吧，一想到自己要和俞威并肩站在一起剪彩，他就彻底打消了这个念头。参展？电脑展？自己不正是在拉斯维加斯的信息技术大展上碰到洪钧的吗？不然自己现在也不会置身于此了，邓汶有些懊恼，难道俞威和洪钧这两个名字要像幽灵一样伴随着自己，永远挥之不去吗？

凯蒂见邓汶发愣，她这次可实在看不透邓汶的心思了，便淡淡地说：“嗨，忽然感觉，你和我好像都挺苦的，只是你已经熬了出来，可我还不知道要熬到什么时候才是个头。”

邓汶的思绪被凯蒂的话牵了回来，他一时不知说什么好，在他看来始终热情开朗、总能给他带来温暖的凯蒂，居然也有伤感的一面。邓汶不知道自己将来能为凯蒂做什么，眼下只能又用小铲子专门挑了一角最大的比萨饼，放到了凯蒂的盘子里。

第十一章

8月的最后一天，洪钧很早就被“嘀嘀嘀”的鸣叫声吵醒了，他挣扎着从枕头上抬起头，伸手从床头柜上抓过闹钟把铃声关上，在黑暗中看见带荧光的指针正指向五点半。洪钧坐在床沿上，忽然听到周围有一种很微弱的蜂鸣声，他抬眼往墙上搜寻，隐约看见一个很小的绿色光点，他立刻想起来了，昨晚睡觉之前忘了把空调设置成延时自动关机，结果空调一直开到现在。洪钧摸索着打开床头灯，拿过空调的遥控器一看，上面设置的温度是摄氏二十度，他马上按键把空调关上。

洪钧扭头看了一眼旁边的菲比，顿时觉得又好笑又心疼，菲比背对着洪钧侧卧着，颀长的双腿蜷起来，上身佝偻着，膝盖几乎顶到了胸口的位置，缩成一团的身体紧紧裹着一席薄薄的毛巾被，洪钧见菲比冷成这样，懊悔地把空调的遥控器扔在枕头上。

洪钧轻轻探过身子，发现菲比的脸也让毛巾被捂得严严的，全身上下只有长发露在外面，披散在枕头上。洪钧凝视着菲比，忽然感觉自己像是一只大灰狼，面对一只团成刺球的刺猬找不到可以下口的地方，他正在踌躇，却发现菲比的耳垂在头发的缝隙间若隐若现，便凑过去轻柔地吻着。

菲比立刻颤抖了一下，咕哝着翻过身来，闭着眼睛迷迷糊糊地问：“要走了？”

洪钧站起身，说：“嗯，我换好衣服就走，你接着睡吧。”

菲比的手从毛巾被里伸出来挥了两下，就又无力地垂在床上，说：“到机场给我发个短信。”

“航班太早了，起飞之前我就不发了，等到了虹桥机场我再发，睡吧。”洪钧说完，见菲比哼了一声就又沉沉睡去，便转身走出卧室，他一边晕晕乎乎地洗漱穿衣，一边暗自抱怨菲比害得自己这么早起床。

从大学时代开始，洪钧就一直习惯于晚睡晚起，他如果早起哪怕只是半个小时，都像受了极大的折磨，而五点半对他而言实在是太早了。洪钧以往在国内出差，除非遇到极特殊的情况，否则他无论往返都尽量乘坐晚上七、八点钟的航班，把晚上的时间用于旅途可以一举两得，既不影响白天的正常工作，也不影响他早上的睡眠。但是，自从和菲比好上以后，他的“好日子”便一去不复返了。菲比老抱怨洪钧和

她在一起的时间太少，她希望洪钧尽量减少在外住宿，要求去程坐早班飞机、回程坐晚班飞机，这样两头都不至于影响她和洪钧难得的团聚，可以把因为洪钧出差而造成的损失降低到最小，菲比把这种行程安排称作“早出晚归”，作为一项制度确立下来，并强调“晚出晚归”或者“早出早归”都应尽量避免，而“晚出早归”则是被明令禁止的。

洪钧收拾完毕，拎着行李哈欠连天地出了门，随手掏出钥匙把门锁好，脑子里想着他即将开始的上海之行。头一天罗杰打来电话突然提出辞职，洪钧正在电话里竭力挽留，罗杰的辞职信已经通过电子邮件和传真两个渠道几乎同时递到了洪钧手里。洪钧试图打听出罗杰辞职的真正原因和去向，但罗杰并不肯透露更多详情，只是说自己不打算继续这样打工，想探索一下其他的发展空间，他一再强调他的辞职与洪钧或任何人无关，他对洪钧和维西尔公司也没有任何不满意之处，纯粹是出于个人职业发展考虑，想趁着自己还年轻、还有冲劲，尝试一下风险很大但预期回报更大的事业。

洪钧虽然感觉到罗杰去意已决，但仍然决定亲自去上海一趟，即使实在挽留不住，也可以当面和罗杰料理一下“后事”，尤其是他手上那些项目的交接工作。照洪钧以往的风格，遇到这种突发的重大事件，他一定会放下电话就直接打车去机场的，但如今有了菲比，他的行动便延后到了第二天。

上午九点半，国航CA1831航班平稳地降落在上海虹桥机场的跑道上，四引擎的空客340型宽体飞机徐徐滑向将要停靠的廊桥，机舱里的乘客大都已经不顾机舱广播的提醒和空姐的劝阻，纷纷打开手机并起身抓取行李箱中的行李，拥挤在走廊上跃跃欲试，中国人的急性子在此时暴露无遗，仿佛抢先走出机舱的人就能在以后的竞争中拔得头筹。

洪钧在商务舱的座位上稳稳地坐着，后面的乘客已经各自对着手机大呼小叫，洪钧回头一看，各有一位空姐摆着一夫当关、万夫莫开的架势，站在两个走廊上经济舱和商务舱的分隔处，看来若不是她们挺身而出，后排的乘客早已涌进来挤在舱门前面了，其实空客340在机舱前部是有两个舱门供乘客上下飞机的，不知是不是因为虹桥机场的廊桥设施所限，只能启用一个舱门。

飞机刚一停稳，洪钧迅速站起来拿好自己的行李，快步走出舱门，他一边沿廊桥走着一边打开手机。很快，手机屏幕上显示有三条短信，他刚要查看短信的内容，手机已经响了起来，他看一眼来电显示，奇怪，怎么会是他自己家里的座机号码呢？

他按了通话键，刚放到耳边，菲比的声音就灌进了耳朵里："洪钧！你干的好事！"

洪钧已经基本掌握了菲比的"习性"，每当她连名带姓地直呼自己的中文名字时，往往是因为自己没干什么好事，洪钧忙问："怎么啦？"

"怎么啦，你把我锁在家里啦，我出不去啦！"

洪钧一时没反应过来，怎么会呢？但他马上想起来了，自己早晨出门时竟然糊里糊涂地把自己家的大门从外面反锁上了，菲比从里面无论如何是打不开的，洪钧没想到这种双向防贼的门锁居然头一次发挥了作用，他忍不住笑了出来，一方面是在嘲笑自己的糊涂，另一方面觉得菲比被锁在房间里无计可施的样子一定很好笑，他说："哟，对不起，给你来了个瓮中捉鳖。"

"哼，你才是鳖呢。"菲比说完，又觉得这句话把她自己也给骂了进去，忙说，"还笑呢，气死我了。我们公司同事见我没上班，打手机问我在哪儿呢，我都不知道怎么回答。"

"你什么时候发现的？想什么办法了吗？"

"八点钟吧，我全都收拾好了，刚要出门上班，才发现门打不开了，你还在飞机上呢，手机关机了，就给你发了几条短信。想给楼下的保安打电话让他们来开门，可我又不想让被他们问这问那的；我都想从阳台上把钥匙递给隔壁的邻居，让他们过来开门，可又不想被他们看笑话，就这么一直傻坐了一个半小时。气死我了，回来看我怎么收拾你，你快点想办法呀。"

洪钧对菲比的"威胁恫吓"毫不在意，因为菲比每次所谓的收拾他都变成了被他收拾，这时，他已经走过行李提取区，能看见前方到达大厅里熙熙攘攘的接机人群了，他想了想说："可是我现在已经到上海了呀，总不能坐飞机回去给你开门吧。"

手机里立刻传来菲比带着哭腔的声音："那怎么办呀？都怪你，老糊涂了。那我只好找保安了，我就说是被你诱拐来的，让他们救我出去，然后再把你抓起来。"

洪钧刚才已经想到了解决方案，但觉得有些不够稳妥，他沉吟着说："其实我还有一套家里钥匙放在公司桌子的抽屉里，Mary有我的办公室和抽屉的钥匙，她可以拿到，不过……"

洪钧犹豫的正是这个，他不想让玛丽拿着钥匙去他家，结果打开门里

面是菲比，虽然玛丽等人都知道洪钧和菲比的关系，但这种细节还是过于隐私了些，尤其是女孩子之间太过敏感，果然，菲比在电话那边也反对道：“啊，让Mary来给我开门呀，那多不好意思呀，我见到她该怎么说呀？”

洪钧已经想到了一个合适的人选，他对菲比说：“好啦，我知道怎么办了，我先打个电话安排一下，然后马上给你打回去。”

洪钧挂断电话，在手机存储的电话簿里找到了他的人选，按了呼叫键。

接下来的半个小时，菲比一直像是只笼中困兽，在洪钧家的客厅里来回踱步。她越想越生气，马上就到十点了，就算自己的工作再悠闲、再无足轻重，也不能平白无故地迟到一个多小时啊。她也开始后悔，如果早知道要拖这么久，还不如直接把钥匙扔给保安或邻居请他们来开门了。

十点整，菲比忽然听到有人敲门，声音不大，一下、两下、三下，简直像是特务的接头暗号，为什么不用门铃？菲比不由警觉起来，她冲着门口问道：“谁？你找谁？”

敲门声停了，片刻的寂静之后传来一个男声：“嗯--，不找谁，我是来给你开门的。”

声音不大，但菲比还是听清了，她长舒了一口气，说：“那你倒是快点把门打开呀，还敲什么敲？”

门外嘟囔着说：“我怕走错门，也怕吓着你。”话音刚落，就传来一阵开锁的声音，但不知是因为紧张还是因为对这套钥匙和门锁都不熟悉，先是显然插错了钥匙，等选对钥匙之后又在锁眼里转错了方向。菲比更不耐烦，刚走过去要指点一下，门锁“嗒”的一声打开了，门被从外面推开，一个小伙子怯生生地站在门口。

菲比上下打量着这个人，感觉他和自己的岁数应该差不多大，中等身材，普通得不能再普通的相貌，一身典型的公司小白领的穿着，衬衫领带，西裤皮鞋。菲比一方面因为终于重获自由而觉得轻松，另一方面毕竟是初次见面，便露出一张笑脸，礼貌地问：“你好，你就是……小薛？”

小薛迎面看了菲比一眼，就马上把头偏向旁边，说：“是我。您好。”

菲比一愣，她还是头一次遇到男人看了她第一眼之后就不愿意再看她

第二眼，又听到小薛用“您”来称呼她，更觉得诧异，自己有那么老吗？她马上怀疑自己的化妆和装束上是不是有什么问题，不由自主地转身对着门厅侧面的镜子仔细审视了一番，光彩照人，一切都很好啊。

菲比心想大概是这个小薛自己不好意思吧，嘴上说着：“谢谢你啦，麻烦你跑一趟。”

小薛还是不愿正眼看菲比，而是把手里的一串钥匙递过来，说：“洪总说把钥匙交给您就行，不用再放回他的抽屉里了。您要是没别的事，那我先回去了。”

菲比觉得又好气又好笑，忙说：“等等，我也得赶紧去上班了，一起走吧。”

锁好门进了电梯，两人在电梯里始终保持沉默，等出了楼门沿着花园小径走向小区的大门时，菲比才说：“你刚才叫他什么？‘洪总’？他让你这么叫的？”

小薛始终走在菲比身旁稍稍侧后的位置，眼睛一直盯着脚下的小径上用碎石铺成的花纹图案，听到菲比问他便回答道：“不是，洪总一直让我管他叫‘Jim’，他不喜欢我叫他‘洪总’，可我习惯了，改不过来，也不想改了。”

“呵呵，估计维西尔公司上下那么多人里，只有你一个人这么叫他吧？哎，对了，听老洪说你是刚来的？”

“是啊，7月23号到维西尔上班的，还不到六个星期。”

不知是因为自己和洪钧的关系，还是因为感觉自己比小薛资格老，毕竟菲比离开维西尔的时候小薛还没加入呢，但也可能是由于小薛对她如此客气甚至是谦恭，菲比忽然有一种居高临下的感觉，她侧过脸看了小薛一眼，说：“呵呵，原来你刚过‘满月’啊。我刚才还奇怪老洪为什么那么信任你，单单叫你来，可能就是因为你在维西尔是新人吧。”

小薛淡淡地笑了一下，但没说什么。两人走到小区门口，小薛招手叫来一辆等候的出租车，替菲比拉开后车门，菲比扶着车门问：“你去哪儿？回维西尔吗？”

小薛点点头，菲比就说：“那一起走吧，你先送我，然后再去维西尔，差不多正好顺路，老洪和我每次都这么走的。”刚说完，菲比自

己的脸不由得红了。

小薛痛快地说："行。"菲比便坐进后座，她正往里面蹭着，好把右侧的位置腾给小薛，小薛却已经关上后车门，自己坐在了司机旁边，菲比暗笑自己傻，小薛肯定不会挨着自己坐的。

菲比把先后两个下车地点告诉司机，车开动之后就又是长时间的沉默，小薛直直地盯着前方，菲比则看着他的后脑勺，仿佛都能感到小薛浑身的紧张和僵硬。

好在菲比的公司也在东三环上，很快就到了，菲比对司机说："就停在前面的过街天桥底下吧，马路对面就是我们公司了。"

小薛对司机说："还是到前面掉个头吧，把车停到马路对面去。"

菲比忙说："不用了，你们接着走，前面右转弯就到维西尔了，要不然还得掉两次头，老洪每次都是把我扔在这儿，我自己走天桥的。"

小薛没有回头，说了一句："天这么热，还是开到门口吧。"又侧脸对司机语气坚定地说："你照我说的走，到前面掉头。"

菲比心里就像外面的天气，热乎乎的，她有些过意不去地说："那太麻烦你了，耽误你那么多时间。"

小薛还是没回头，只嘟囔一声："没事儿。"

车继续往前开，到了一个跨线桥底下才掉头开回来，一直把菲比送到她公司所在的写字楼门口。小薛迅速下车替菲比拉开车门，像保镖一样守在车旁，等菲比从车里出来，便说了声："那我走了。"又回身坐到前排座位上。

菲比冲小薛招了下手，刚说了句"谢谢啊"，车子已经开走了，菲比眺望着出租车汇入三环路上的车流，直到彻底不见了踪影，心里还觉得暖融融的，她暗想："臭洪钧！你什么时候也能学会这么疼我？！哼！"

洪钧在上海只住了一晚，第二天晚上就飞回北京，他早晨一进公司就把李龙伟叫到自己的办公室，两人隔着写字台面对面坐下，李龙伟见洪钧一脸疲惫，就问："不是好消息？他还是要走？"

洪钧斜靠在座椅的扶手上，左手不停地按压两眼之间的睛明穴，低着头说："嗯，简直是义无反顾啊，怎么拉都拉不回头。"

李龙伟又问：“他有没有透露下一步是什么打算？”

洪钧坐直身子，又恢复了以往的精神，笑着说：“其实任何人离开都没什么好奇怪的，世上没有不散的筵席，但我关心的是：为什么在这个时间离开？而且还走得这么急？之前一直没看出有任何征兆，而且他连合同上规定的一个月的提前期都等不了，恨不能明天就是他在维西尔的last working day。”

“你估计他会去哪家公司？”李龙伟换了个方式问道。

“Roger是这么向我解释的，说他会自己去开公司当老板，不想再给任何公司打工了，这种志向我倒是很赞赏。我问他自己的公司准备开展哪些方面的业务，他说还是做软件、培训和咨询服务，仍然是围绕企业管理软件这一领域，还说很可能会和咱们保持密切的合作，我说好啊，求之不得啊。可是，当我让他把手里的项目逐个给我介绍一下，他又显得心不在焉，始终是轻描淡写、闪烁其辞，不过所有的客户资料和他以往与客户的联系情况倒是已经都在咱们的数据库里了。”

“哦，只要不是去竞争对手那边，对咱们的影响倒不会太大。至于交接嘛，他可能是怕把有些深层的东西都交代给你，咱们会很快把项目接过来，他今后想和咱们合作就没有什么筹码了。”李龙伟分析道。

“可能吧。我和Roger 商量好了，各自让一步，9月15号是他的最后工作日，这两个星期之内他把项目交接完成。”

“那他的摊子谁来接？那几个sales和所有的项目？”李龙伟见洪钧对自己露出一丝微笑，立刻猜到了洪钧的心思，马上摆着手说，“嘿，你可别打我的主意啊。”

“为什么？”洪钧凑近桌子问道。

“我可担当不起啊，如果把郝毅他们那几个sales再划给我来管，我就得带二十几个sales，这肯定不是一个理想的比例，既要照顾到每个人，又要把精力重点放到大项目上，我很难兼顾啊。如果你真这么打算，那我就要建议把这二十几个sales 按行业分为四个组，每组设一位team leader，我直接带这四个人，他们每个人带四、五个sales，但这样就平白无故地多出了一个中间管理层，我觉得并不可取，结构还是越扁平化效率越高。而且平心而论，我也不建议你把所有的sales都放在我这里，总不能把所有鸡蛋放到一个篮子里吧？呵呵，这是为你考虑，不是我有意推卸责任啊。”

洪钧听了，知道李龙伟听到罗杰离职后已经有所考虑，所以他的说法于情于理都站得住脚，看来他很关注洪钧下一步的举动，而这也正是令洪钧发愁的地方。其实洪钧在上海的时候就想到了另一个人选：自己在ICE公司的旧将--小谭。当初自己拒绝接纳小谭是因为在维西尔没有给小谭留出位置，但罗杰这一走，正好给小谭腾出了一个机会，小谭对制造业很了解，接罗杰的摊子应该驾轻就熟。但洪钧也有一层担心，小谭和信息产业部关系很好，对电信行业的业务和人脉都比较熟悉，他肯定希望在制造业之外，还能再把电信这块肥肉纳入自己的管辖范围，这就会与李龙伟发生摩擦，两人都在北京，这种摩擦可能更会加剧，而李龙伟被从技术工程师破格提拔成销售总监才仅仅四个月，还处于证明自己、树立威信的阶段，在这个时候引来一个小谭，很可能会在公司销售团队内部埋下隐患，不如先缓缓吧。

洪钧沉思片刻，便拿定主意说："我看这样吧，你还是继续带你现在的team，管那三个行业，不用分心，我会从外面物色一个人选来接Roger的位置。在这个过渡期内，Roger的工作我自己先接下来，郝毅他们几个原来report给Roger的，暂时report给我。另外，还有个历史遗留问题，Roger手上有几个客户是他自己在做的，像浙江澳格雅那个项目，当初我就叫他转给下面的sales，身为销售总监不应该有自己独自直接做的项目，不然难免会和sales有利益冲突，结果他还没来得及交出来，自己倒要离开了。小薛不是还挂在你下面吗？你把他交给我吧，我让他去负责浙江澳格雅那几个Roger 自己做的项目。"

李龙伟顿时眉开眼笑，洪钧搞不清在自己的这两个安排里面是哪个更让他高兴，是躲开了罗杰的摊子，还是终于摆脱了小薛？李龙伟并不掩饰自己的轻松，说："那你可就太辛苦了，老板亲自当销售经理，对我们前线将士的斗志是莫大的鼓舞啊。"

洪钧白了他一眼，说："你少说风凉话，我天生就是个劳碌命。还好是暂时的，最多三、四个月，年底之前新人必须到位，这样可以接手明年整年的工作。"

李龙伟估计洪钧找自己来的话题已经谈完，就说："中国第一资源集团那个项目，我心里有些不踏实，带着杨文光等几个人去接触了几次，觉得还是只停留在表面上，没有深入进去，项目是肯定要上，而且绝对不会是个小单子。客户和ICE走得比较近，但据我了解，好像也没有什么实质性的进展，我有些奇怪，这个客户好像对哪家都是不温不火的。"

洪钧沉吟着说："摸不到客户的脉搏，是吧？不知道他们真正想要什么，也就无从引导项目的进程。你不是急着今天就要讨论出对策

吧？”见李龙伟摇了摇头，洪钧便接着说，“那你先把第一资源集团的整个项目背景做个简单的分析报告，然后咱们尽快找时间专门讨论一下。我现在得赶紧把Roger的离职和咱们刚商量好的安排在公司宣布出来，对了，你先帮我把小薛叫来，我向他交代几句项目的事，让他有所准备，好不好？”

李龙伟答应着起身走了，很快，小薛站在门口敲了一下敞开的房门，说道：“洪总，Larry说您叫我。”

洪钧招手让小薛进来坐到自己对面，笑着问：“前天的事，辛苦你了，谢谢啊。”

小薛愣了一下，才明白洪钧指的是什么，忙说：“您别客气，不就是跑一趟嘛。”

洪钧又问：“她没欺负你吧？她被我关在房间里，气坏了。”

“没有没有。”小薛忙摇着头说。

洪钧言归正传，说：“来了一个多月，各方面应该都熟悉了吧？我们可没有养兵千日的条件啊，你上阵的时候到了。”

小薛的脸红了，心怦怦地跳着，自从加入维西尔，尽管他忙忙碌碌地干了不少杂事，但身为一名销售人员，却没有承担明确的销售任务、没有独立负责具体项目，在外人的眼里简直就是一个闲人、废人，他当然希望能真正拥有自己的位置；另一方面，虽然他感觉自己已经学到了很多东西，大大开阔了眼界，但他也越来越见识到自己与专业销售高手的差距。听了洪钧的话，他既有所期待又心存疑虑，不知如何表态，只好问：“您需要我做什么？”

洪钧知道小薛此刻的心思，但他还是想先让小薛对下一步的工作有所了解，再来谈具体的困难和问题，便把罗杰的离职以及需要交接的项目情况大致讲了，然后说：“所以在年底以前你就重点负责这几个项目，直接向我汇报，当然在过渡期内有任何问题你还可以随时找Larry，他也会帮你的。从现在起，你就要开始独当一面，要对这些项目的输赢负全责，换句话说，你以后就是维西尔一名正式的sales了。”

小薛没说话，只是点头，洪钧又说：“等一下我会发e-mail，把数据库里这几个项目的负责人的名字改成你，你就有权限来接手了。我大致看了看，感觉浙江的那个叫澳格雅的项目好像最有戏，你可以先作为

重点接触一下。怎么样？有没有信心？”

小薛强迫自己笑了一下，说：“我试试看吧。”

洪钧显然对这个答复很不满意，摇着头说：“在我的字典里，没有‘试’这个字，我们做任何事都必须不遗余力。我允许你失败，但如果你抱着‘试试看行不行’的态度去做事，其结果一定是不行！”

小薛一见洪钧板起面孔，吓了一跳，这还是他头一次见识洪钧严厉的一面，他没想到自己随口说出的几个字竟带来这种后果，连忙表态说：“嗯，我明白了，我一定努力去做。”

洪钧这才缓和下来，问他：“怎么样？你觉得现在哪些方面有困难？”

“嗯--，我英语还是太差。”

这个回答让洪钧有些意外，小薛有畏难情绪他并不奇怪，销售人员对接手他人的项目都会感到头疼，如果起步阶段能找到全新的项目从头开始耕耘，对小薛来说反而更容易些，但没想到他冒出的是这个问题，洪钧问：“浙江澳格雅以及其他几个项目，都是国内企业啊，没有外资的，应该没有什么要用英语和客户打交道的机会吧？”

小薛没吭声，只是尴尬地坐着。洪钧明白了，这是个信心和心态的问题，在维西尔这种外企，既然沾了个“外”字，那外语似乎就是最起码的条件了，无论某个员工在实际工作中是否需要大量使用英语，也无论他的英语能力是否影响到他的工作成效，只要他的英语水平相对较低，在不少同事眼中他都会显得非常另类，简直是“鸡”立“鹤”群。

这显然不是一朝一夕就能解决的问题，洪钧只得连安慰带鼓励地说：“英语就是个工具，用得多了，水平自然就提高了。”他忽然瞥见放在桌角的一摞文件上有封刚打印出来的电子邮件，便拿过来递给小薛，说，“正好，有个事你帮我办一下，就当作练习英语的机会吧，省得我再交待给Mary。”

小薛接过邮件，嘴唇微微翕动，不出声地念着邮件，眉头也慢慢皱紧了，洪钧说：“我在这个月中旬要去澳大利亚开亚太区的会，本来定好在悉尼开的，突然通知说改到珀斯，你帮我给上面提到的这家酒店打个电话，看看维西尔亚太区的秘书有没有帮我把房间定好，再和酒店说一下，我的房间要不吸烟的，还要大床，不要那种两张床的。”

小薛认真听着，确信自己听懂了，嘴里默念着以免忘掉洪钧吩咐的细节，站起身说：“那我先去打电话，弄好了再和您说一声。”

小薛一走，洪钧便埋头于成堆的电子邮件之中，等他把邮件处理完毕，那封告知罗杰离职事宜的邮件也已经发给了公司里的每一个人，他便从桌上拿起水杯，准备到茶水间去倒些水来。

洪钧刚要拐进茶水间，却瞥见小薛在几间会议室门口逐个地探头探脑，便停住脚步，好奇地观察着他，等小薛又走近一些，洪钧看出他手里捧着一个记事本，还拿着一张纸和一杆笔，小薛似乎感觉到什么，一扭头看见了洪钧，忙站在原地不动，脸也刷地红了。洪钧走过去，问道："你要用会议室？有客户要来？"

小薛一副手足无措的样子，吞吞吐吐地说："嗯--，不是，我是……想找个房间打电话。"

洪钧已经看清小薛手里的纸就是自己刚才给他的那封邮件，也就明白了八、九分，又问道："在你自己的座位上不能打吗？应该都可以直拨国际长途的吧？"

小薛的脸已经涨得通红，他局促不安地说："能打，嗯--，我是怕影响到周围的同事。"

洪钧若有所悟地"哦"了一声，看了看旁边的几间会议室，门都关着，门上的状态标记也都是"Occupied"，便说："会议室别人都在用着，这样吧，你到我的办公室打电话吧，正好我要休息一下。"

小薛推辞说："那不好吧，不用了，我等一会儿再打。"洪钧却坚持让小薛现在就去他的办公室，小薛没办法，见他进了茶水间，便马上快步走进洪钧的办公室。

小薛轻轻地把门关严，走到写字台前，把那封邮件和记事本都摊在桌面上，记事本上是他刚刚用英文认真起草好的在电话中要念的"台词脚本"，然后在自己刚才坐过的椅子上坐好，又把邮件和台词看了一遍，做了一个彻底的深呼吸，这才一脸庄严肃穆地拿起了桌上的电话。

小薛刚按了几个号码，办公室的门就被推开了，身后传来杂沓的脚步声，吓得他连忙放下电话，慌乱中听筒竟没有放正，滚落到桌面上，他赶紧去抓，等他手忙脚乱地重新把电话放好，这才发现房间里已经站了好几个人。

洪钧笑着对大家说："小薛要往国外打个电话，他让我把你们请来，让咱们一起帮他听听他的英语都有哪些问题。"

小薛的脑袋“嗡”的一声，他向四周看去，能辨别出玛丽、海伦、武权、肖彬、杨文光几个人的面孔，他忽然觉得周围黑压压全是人，可视线却模糊得看不出其他人具体的容貌了。其实洪钧只叫了这五个人来，郝毅等几个原先由罗杰管辖的销售人员他都没有叫，因为他们是小薛今后的同组同事，他不想让小薛将来面对那些人没了底气。

洪钧和其他几个人都站着，他对小薛说：“好了，你就想象着我们都不存在，打电话吧。”

小薛硬着头皮再一次拿起电话，房间里安静得仿佛只有他自己的心跳声，他先照着邮件上的号码拨了一遍，中间拨错了一位，只得挂断再来，第二次总算拨通了。电话里传来一个女声热情的问候：“Thank you for calling Sheraton Perth Hotel.Good morning.How may I help you?”

小薛忙在记事本上寻找着，说：“嗯--，I call from China, Beijing.嗯--。My boss want to see his room is OK or not.”

“Well, hold on for just one second.Your call will be transferred to front desk.”

电话里传出轻松悦耳的音乐，小薛的心情也稍微放松下来，等着电话被总机转到酒店前台，他想，看来酒店也知道给他们打电话的人心情多么紧张，不然放音乐干什么。音乐停了，换成一个男人的声音：“Front desk, Andrew speaking.What can I do for you today？”

小薛说：“嗯--。My boss want to see his room is OK or not.”

“Your boss? OK, may I have his name？”

“Jun Hong.J-U-N H-O-N-G.”虽然发音不怎么准，但小薛仍然充满信心地拼着洪钧的名字，全然没有注意到洪钧在一旁夸张地用口型冲他说着“Jim”。

“Thank you.Let me have a look.Hmmm,..., I haven't got any‘J-U-N’here.Does he have any other name?”

奇怪，记录中没有洪钧的名字？难道真没有预定上？显然小薛的台词脚本中没有设计到这个情节，他皱起眉头想着，猛然间恍然大悟，忙说：“Sorry.His name is Jim.J-I-M.”

“Thanks.Give me one second.Aha, here it is.I have his reservation

here, booked by VCL Australia Pte Ltd.Mr.Hong will check-in on September 15th and check out on 18th.Would you like to make any modification?”

小薛核对着酒店预定记录的细节，下意识地频频点头，又在记事本的下面几行搜寻，然后说：“啊，yes.My boss do not smoke, 嗯，and..., he want his room have a big bed.”

“Excuse me? Er...Oh, I see.You mean a non-smoking room with a king-size bed, is that right ?”

“嗯，yes！”小薛兴奋地喊道，无烟和大床这两条要求也搞定了。

“OK, no problem, sir.Mr.Hong will get exactly what he wants.Is there anything else？”

“No.No.Thank you.Thank you very much.”小薛根本顾不上听完对方最后的一长串告别用语，就高兴地挂断电话，此时的他已经汗流满面了，而珀斯喜来登酒店前台的那位名叫安德鲁的接待员一定会在几天之内都记得这个与众不同的来电。

小薛抬头看看周围，脸色又黯淡下来，海伦和玛丽已经笑弯了腰，一手捂着肚子，另一只手互相搭在对方肩膀上，好像不这样彼此搀扶就都要倒在地上，武权和肖彬相比之下就矜持得多，但也都憋不住抿着嘴笑，而杨文光的眼里似乎有一种轻蔑和嘲弄，只有洪钧面带微笑地看着小薛，目光中充满欣慰和鼓励。

洪钧对小薛扬了下手，说：“我先点评几句。你的英语究竟好不好？我觉得不好，发音不准，语法错误很多，关键是你说的英语都是从汉语直接翻译过去的，不是英语中常用的表达方式。”他见小薛蔫头耷脑地站了起来，就转而提高嗓音接着说，“但是，我又觉得你的英语很好，因为你完全达到了此次沟通的目标，完成了我交待给你的任务，我很满意。”

洪钧停了一下，等到大家都专注地看着他，才既像是对小薛又像是对所有人说：“所以，想练好英语，最大的障碍就是个面子问题，生怕对方或周围的人觉得你的英语说得难听、说得不对，今天我就是要把你的这层面子捅破，现在大家都已经知道你的英语很差了，你以后也就用不着躲躲藏藏的，不要再找没人的地方才敢说英语，要大大方方地说，不要怕错误百出，大家只是要知道你想表达的意思而没人在乎你的英语是否正确、是否规范。所以，你要放下包袱、厚起脸皮，要

想练好英语，就要胡说八道，明白吗？谁都有第一次，第一次是最难的，都会觉得不好意思……”

刚说到这里，洪钧就发现海伦和玛丽两个人的脸不约而同地红了，都把头转向一旁，洪钧心想，现在的女孩子脑子真快，一下子就想到别处去了，自己以后说话真得更加小心，洪钧装作没注意到两人的反应，接着说：“之所以把你们几位请来，是想提醒你们，谁都有过初学乍练的时候，其实大家的水平也都是半斤八两，不要五十步笑百步，我今天把丑话说在前头，”他扫视着除小薛之外的几个人，笑着说，“以后谁要是再笑话小薛的英语，可就别怪我笑话他。”

忽然，门被推开了，李龙伟愣愣地站在门口，诧异地说：“哟，开会呐？”

洪钧笑着说：“我们正集体学英语呢。”他见李龙伟一脸莫名其妙，便摆手让大家都各自散去，等到房间里只剩他们两个，才问道：“什么事？”

李龙伟一边坐下，一边说：“普发的事。咱们不是要安排他们一个考察团去欧洲吗？德国、法国、奥地利和意大利……”

洪钧笑着插话说：“我知道，都是当年八国联军里面榜上有名的。”

“呵呵，是啊。已经定好的，9月中旬出发，国庆节前回来，人数是十二个人，咱们已经把当地的导游、接待都安排好了，在每个国家都要走访维西尔的分公司和一家样板客户。可是普发刚才突然通知我，说柳副总临时决定也要去，之前他都是明确说不参加的。”

“那怎么了？去就去呗，现在申请签证也来得及，这几个都属于‘申根’国家，只要办一个签证就行。咱们那么多钱都出了，也不在乎多掏他这一张机票。”洪钧不理解有什么值得李龙伟大惊小怪的。

“我想说的不是这些。原定的十二个人，都是普发中层以下的，所以咱们只安排了旅行社和留学生负责当地陪同，走访客户由维西尔各地分公司的人协调，没打算从北京派人去，但现在柳副总要去，我在想咱们是不是应该派个人全程陪一趟啊？”

洪钧这才闹清李龙伟的来意，他立刻觉得李龙伟考虑问题仔细周到，便问：“嗯，有道理，柳副总既然要去，不派个人跟着是有些不妥，你觉得派谁去好？”

“我就是想不出合适的人来啊。菲比走了以后，就没再安排sales专门

负责普发，因为普发近期不会再有新的单子，也因为一直是你和我直接与普发联系，派个小sales去他们不会买账的。”

洪钧思索着，像是自言自语地说：“要么，从在普发做项目实施的技术人员里选个人去；要么，另外调一个sales去。”

李龙伟听了却摇着头说：“技术人员都腾不开身啊，普发的人出去游山玩水，可是项目都留给咱们的人做，要想在10月份把整个新系统正式投入运行，连国庆假期都得加班呢，把谁抽走半个月都够呛，而且让技术人员去陪柳副总，效果也不一定好。别的sales和普发从来没接触过，谁都不认识，而且sales都知道这种出国其实是伺候人的苦差使，不仅不能开心自在地玩儿，对完成自己的quota还一点帮助都没有，别看是去欧洲转一圈，可能还真没有谁愿意去。”

洪钧觉得的确如此，维西尔各方面的业务进展都不错，技术人员各种境外培训机会很多，销售人员只要拿下大的合同，也都有机会陪自己的客户出去潇洒，更不必说各种名目繁多的到境外开会的机会了。洪钧有些一筹莫展，而且他料想李龙伟一定已有他心目中的人选，便问：“还有什么其他的选择吗？”

李龙伟笑了一下，说：“我倒是有个想法，小薛，你觉得怎么样？他以前在泛舟的时候就是专门负责普发项目的，那些人他都熟，而且我估计他之前应该还没出过国，积极性会比较高，他眼下可能也没有迫在眉睫的大项目要扑上去，所以时间上不会有什么冲突。”

洪钧沉吟着，说：“他的英语可能够呛。”

“问题不大吧，到哪里都有当地的导游陪着，不需要他出面的，他只要一路上把柳副总伺候好就行了。”

洪钧沉默了许久，才说：“还不只是英语的问题，我总觉得有些不放心，可又说不出来具体是因为什么。对了，他有护照吗？”

“应该已经有了，上个月我就让Helen帮他申请护照了。你可能是担心他没有经验吧，可也真想不出还有谁更合适了，我会把需要注意的事项给他交待好的。”

洪钧又想了一阵，终于下了决心，说：“也只好这样了。你马上请德国维西尔给柳副总和小薛分别发邀请函，赶紧办签证。”

“你和小薛打声招呼吧，关于他出国的事。”李龙伟提议道。

洪钧笑着摆手说："不用，你和他谈吧，是你建议让他去的。头一次去欧洲当然是件好事，这种好消息还是你去告诉他吧，属于你的人情我可不想掠人之美。"李龙伟听了，心里不由一热，洪钧身上最令他佩服的就是这一点，凡是可以表功的机会他一定会让给别人，但责任与过失他都会自己承担。

一直忙到晚上八点多钟，洪钧才收拾东西走出自己的办公室，他习惯性地在公司里四处转转，却发现只剩下小薛还在靠近走道的座位上忙着。洪钧走过去，见小薛正低头在记事本上写着什么，便扶着办公区隔断的挡板问道："还没回去？"

小薛被吓了一跳，抬头见是洪钧，忙站起来说："差不多了，马上就走。"

洪钧笑着问："忙什么呢？"

"今天打了好几个电话，白天乱哄哄的，晚上再把电话里聊的情况都记下来，不然该忘了。"

洪钧看着小薛，想起自己当年也是这样，白天奔波之后，总要趁着夜深人静的时候把一天的工作详细记录下来，再反思一番，然后列出第二天的任务清单，这个习惯一直保持到现在，他刚才在办公室里做的正是这个，只不过他是输入到电脑里，而不再用老式的记事本。

小薛说完，又弯着腰写了几个字，便把本子合上，把东西简单收拾了一下，就背起他的那个书包。洪钧心里暗笑，恐怕只有小薛才会这么做，换了别人一定要再坚持哪怕只是几分钟，等洪钧前脚走了他再后脚回家，以免洪钧觉得这人是特意加班做给他看的，不然怎么就那么巧，洪钧忙完他也正好忙完？但洪钧知道，小薛应该还没有这么多的心计。

两人往门外走，小薛沿路顺手把天花板上的灯都一一关掉，弄得洪钧觉得自己像是个黑暗使者，所过之处立刻变得漆黑一片，他问小薛："Larry和你说过出国的事了？"

"嗯，他告诉我了，我挺紧张的。"小薛说着，把公司的大门锁上，跟着洪钧走到大厦的电梯间，抢前一步按了向下的按钮。

"紧张什么？"洪钧问。

"以前没出过国，没想到刚来就要出去陪这么重要的客户。"小薛回答。

即使在电梯间不甚明亮的光线下，洪钧也能看到小薛的脸上果然浮现出一丝忧虑和不安，便笑着说：“上午我不是给你讲了那个道理了吗？任何人做任何事都有第一次，所以你要更多地把它看成是一个机会，而不仅仅是挑战。”

小薛点着头，说：“嗯，我试……”他刚想说“试试看”，就想起了洪钧之前教训过他的话，忙改口说，“我一定尽力。”

电梯来了，里面空无一人，小薛跟在洪钧身后走进电梯，按了“L”层，洪钧像是想起了什么，忽然说：“记得买一瓶正宗的镇江香醋带上。”

“香醋？带到哪儿？”小薛没听明白。

“带到欧洲去啊，”洪钧见小薛一脸茫然，笑着说，“你们路上可以吃。欧洲的大多数中餐馆，不管是自己厨房里调味用的还是摆在桌上供客人往菜里加的，都不是咱们国内这种地道的香醋或陈醋，都是苹果醋，颜色很浅，几乎是透明的。国内的人出去可能吃不惯西餐，吃当地的中餐又总觉得味道不对，调味品的差别是主要原因，吃饭的时候你给每个人倒上一小碟醋，既可以调味又可以开胃。”

小薛点头说：“嗯，我记住了。”

洪钧又说：“估计普发去的人也是北方人占多数，吃中餐的时候可以给他们多点些面条，少要些米饭。但你不知道吧？在欧洲的中餐馆，一碗面条相当于一盘热菜的价钱，有些客户不了解，还以为面条和米饭一个价呢。”

正说着，一层大堂到了，电梯的门徐徐打开，洪钧在走出电梯前又对小薛叮嘱道：“你要记住，第一，该花的钱一定要花，不要让客户觉得咱们小气；第二，花钱一定要花在明处，不要钱花了却没收到效果。”小薛又重重地点了下头。

走到大厦门口，洪钧招了下手，一辆北京现代生产的索纳塔开过来停在他面前，在他坐进车里的一瞬间，恰好瞥见小薛的背影正向不远处的公共汽车站走去，洪钧的心里又涌起一阵不安，不知道为什么，小薛的这次欧洲之行让他总是放心不下。

第十二章

弗兰茨·约瑟夫·施特劳斯国际机场位于慕尼黑郊区的东北方向，是德国的第二大机场。使这座机场因其得名的施特劳斯，与奥地利的那几位也姓施特劳斯的音乐家父子没什么关系，这位施特劳斯是个政客，在第二次世界大战时曾是一名德军军官，在战后盟军占领德国期间，他和那位有名的巴顿将军成了朋友，并得以继续在政坛出头露面，后来当过德国巴伐利亚州的总理。

9月17日，当地时间下午五点三十分，一架德国汉莎航空公司的空客340飞机正点到达慕尼黑机场的2号航站楼，小薛拎着维西尔公司刚配发给他的电脑包，随着人流走出机舱，头一次踏上了异乡的领土。经过十个半小时的飞行，小薛没有丝毫的倦意，他感到兴奋不已，一切都是那么新奇，只是这个下午好像非常漫长，LH723航班于北京时间中午一点起飞，飞了这么长时间，他在飞机上都吃过两顿午餐了，结果慕尼黑此刻还是下午，小薛纳闷之余，领略到了夸父追日般的飞行乐趣。

小薛打量着周围的一切，心情很快从兴奋变成了紧张，普发一行十三人将于18日飞抵慕尼黑，他是提前一天来打前站、与当地的导游接头的。航站楼里熙熙攘攘，小薛紧跟着同机到达的大队人马，生怕自己掉队后迷失方向，前面是长长的仿佛一眼望不到头的甬道，换了一个接一个的水平自动扶梯走了很远，小薛正要怀疑大家是不是都走错方向了，就在这时，他看见了前方不远处的行李传送带。

小薛托运的旅行箱很快就出现在传送带上，这是他为了此次出国特意买的，等把旅行箱搬到行李车上，他心里一块石头才落了地，之前最让他担心的莫过于自己的行李没有和自己登上同一架飞机。办理入境和海关手续很顺利，这让小薛觉得一阵轻松，他想，哈哈，从现在起我就可以在欧洲的十五个国家纵横驰骋啦！

小薛在大厅里找到一个货币兑换处，他谨慎地打开电脑包，从里面的钱包中抽出一张一百美元的钞票，换得了不到九十欧元，他没打算换更多，事先有同事嘱咐说在机场换钱都比较吃亏，而导游都能在城里找到汇率划算得多的兑换处。小薛将大把的美元和这几张欧元收好，一抬头，就看见标有“TAXI”的指示牌，便按照指引走出航站楼的大门。

出门往右一转，前方就是排队搭乘出租车的地方，小薛把旅行箱从行李车上搬下来，抬眼向前望去，顿时傻了眼。排队等客的出租车几乎

全是“奔驰”，中间夹杂着几辆宝马和沃尔沃，车身崭新而宽大，都被涂成一尘不染的奶白色，上面顶着黄底黑字的“TAXI”标志。小薛愣着，这种阵势完全出乎他的想象，他以为德国的出租车应该不是“普桑”就是捷达，充其量是帕萨特，没想到竟是成群的“大奔”！打辆“大奔”跑几十公里到城里的酒店，这得花多少钱啊？！小薛没敢打听，也没细算，他已经觉得心疼了，便提起旅行箱，低着头从等候的队伍中退出来，又走回了航站楼大厅。

他四处张望，正想找问讯处打听一下有没有机场巴士那类便宜些的交通工具，一眼看见个醒目的圆形标志，绿色底上是个白色的字母“S”，标志旁边写着“Train”，小薛灵机一动，他记得旅行社在给他的电子邮件中特别提到，为他和考察团在慕尼黑订的酒店叫做InterCity Hotel，三星半、准四星的档次，就在火车总站附近，距离不到五十米，既然如此方便，为什么不坐火车直接去火车总站呢？小薛拿定主意，便一路顺着绿底白字的“S”标志走到了位于两个航站楼之间中央区的轻轨车站。

到了这里，小薛觉得周围的景象有些熟悉，与北京的城铁站很像嘛。他花了不到九欧元买了一张车票，又在行车路线图上确认好不管是“S1线”还是“S8线”都可以到达火车总站。短短几分钟之后，他已经坐在舒适整洁的轻轨车厢里，望着窗外异乡的美丽田园风光，他不禁有些得意，一切顺利，初来乍到的自己居然找到了如此便捷的解决方案。

大约四十分钟之后，列车到达位于慕尼黑市中心稍微偏西方向的火车总站，小薛拎着行李立在了站台上，他又呆住了，眼前又是一个挑战。小薛没见过这样的火车站，与其说是车站，倒不如说更像小薛曾经见过的硕大的工厂车间，十来条铁轨的末端都停靠着火车，就像车间里的流水线；在明亮的天棚下面是一间间商铺，又像是一个巨大的集贸市场，小薛迷路了。

正值周末下班高峰时间，车站内摩肩接踵、行人如织，小薛像一根中流砥柱一样站在人流中间，想找个人问路，他猜测年纪越轻的人会说英语的可能性越大，而年轻人走路更急更快，他只好硬着头皮，近乎失礼地拦住了一个与他年纪差不多的棕发小伙子，他越急嘴巴越不听使唤，结结巴巴总算说出了自己的意图和酒店的名字，那个小伙子很快反应过来，回手一指，用虽然发音较硬但很流利的英语告诉小薛：向前走，向右转，再向前走，出大门，InterCity Hotel就在前面。

小薛忙道了谢，嘴里重复着刚打听来的路线，拖着行李向前走，撞到一间店铺的橱窗再向右转，然后一直走，最后穿过一个悬挂着巨大

的“可口可乐”广告牌的大门，他来到了站外的大街上。

此时已过了七点半，暮色刚开始降临，路灯和周围建筑物的灯光把街道照得一片明亮。小薛已经根本辨不清方向，全然不知他是刚从车站的南门走出来，面向南方。他往自己的右手方向看去，是出租车等候区，停的全是奔驰车，这里没有宝马和沃尔沃，小薛知道没有必要打车，他离酒店不过五十米之遥了。

小薛向街对面望去，右前方就是一家酒店，他辨认着墙上醒目的标志：Le Meridien，不是他要找的那家。他在街角看到了街牌标志，两块牌子成直角挂在一根杆子上，迎面的那块街牌上的头几个字母是“Bayer”，小薛立刻喜出望外，他想起来了，自己订的酒店就是在Bayer街上，因为在他印象里德国拜尔制药公司好像是维西尔的客户，便记住了这个街名，他顾不上多想，便穿过马路，沿着刚才正对着的街道向前走去。

其实，小薛已经与他要找的InterCity酒店失之交臂了，本已近在咫尺，现在却越走越远。就在他刚才驻足过的车站南门外的位置，左手就是这家酒店，一幢底层是灰色、上面四层是红色的不怎么起眼的建筑，他的脚下其实就是拜尔街，而他却跨过拜尔街向南走入了以德国大文豪歌德的名字命名的歌德街。小薛刚才明明看到了街牌，但另一块头几个字母写着“Goethe”的歌德街的牌子被拜尔街的牌子遮挡住了，可能小薛没想到他的酒店原来和车站如此接近，也可能他想象中的酒店不是这种样子，他竟鬼使神差一般地错过而误入歧途了。

歌德街的路面比不上北京的城市干道那么宽阔，但也不是欧洲古城中那种狭窄的街巷，中间是机动车道，两侧错落地种着一些树，树木既不高大，也谈不上枝繁叶茂，看来树的年代并不久远，一溜树中间会间或出现一段空地，有些汽车停在这些空地上，街道两旁的建筑物都是古色古香的，最多六、七层，并不高，但楼与楼肩并肩地紧挨着，没有一丝缝隙，楼面宛若连绵不断的屏障，使得街道像是被放大了的北京胡同，给人一种压迫感。

小薛拖着旅行箱，沿着街道左侧的人行道边走边不时察看两旁建筑物上的标志，徒劳地寻找着他的酒店。路灯通明，不时有汽车穿梭驶过，人行道上常可见到三三两两的路人，也有啤酒馆摆到街边的小摊，虽然说不上人气兴旺，但也绝不是黑暗僻静。小薛往前走了不到一百米，大概正好走到街区中段的位置，看见前面有个身背巨大的旅行背包的男人，看一眼建筑物上的标志，又借着路灯看一眼手里拿着的地图，显然也迷失方向了。他见小薛走来，便急切地迎上前，用英语说了一串地名，好像是请小薛帮忙指引方向。小薛看着这个金发碧

眼的小伙子，心里苦笑，这个老外真够傻的，难道他看不出来自己也是个人生地不熟的老外吗？他停下来，冲这个背包客用英语说：“对不起。我不知道。”

背包客并不罢休，像是抓住救命稻草一样，把手中的地图凑到小薛眼前指指戳戳的，嘴里滴里嘟噜地说着，小薛只听得他不时冒出几个“please”。小薛先是坚持着拒绝，但忽然有种“同是天涯沦落人”的感觉，心想没准难兄难弟能互相帮助各自找到目的地呢，便放下一直拉着的旅行箱，把脑袋凑过去端详地图，指望着自己能帮上什么。

忽然，身后有人喊了一声，他俩同时扭头，看见从不远处的树荫里快步走出两个男人，走在前面的用德语又喊了一句，见他俩没有反应，就换成英语喊道：“警察! 不许动！”

小薛心里一惊，不知道发生了什么事，两个警察已经走到面前，他们都穿着黑色的夹克衫，下面是牛仔裤，一样的中等身材，但毛发显然贫富不均，刚才喊话的是个秃顶，另一个则是满脸的络腮胡。秃顶从夹克衫的内兜里掏出一个皮夹，打开后在小薛和背包客的眼前亮了一下，小薛看见皮夹里一边是贴有秃顶照片的证件，另一边是一个盾牌型的徽章，上面有一只鹰的图案，秃顶冲他俩说了一串英语，小薛连蒙带猜地估计秃顶是在介绍他的身份，而最后结尾像是疑问句，估计是问他俩在做什么。

背包客显然也被这场变故搞得紧张起来，忙用英语解释说：“我们什么也没干，我在请他帮我指方向。”

小薛听懂了，一边点头一边说着“yes”。秃顶满脸狐疑地对背包客说：“你开玩笑？难道你看不出来他不是本地人吗？他怎么可能帮你指方向？”

小薛听明白了，这正是他刚才觉得奇怪的地方，便也扭头看着背包客，背包客一脸无辜，红着脸耸了下肩膀，往人行道两端看了看，意思大概是正好周围没有其他人可以问嘛。

秃顶接着说：“这个地区治安不好，很多游客都知道不要到这一带来，尤其是在晚上，我怀疑你们是在买卖毒品！”

小薛觉得自己听懂了，但最后的“drug”一词又让他不太相信自己的耳朵，“毒品”？我的天！这可不是闹着玩儿的！他又急又慌，连忙摆着双手叫道：“No！No！No！”

秃顶问小薛："是他先对你说话的？"见小薛点头，他指着地上的旅行箱提醒道，"请看好你的行李。"然后和络腮胡把背包客围在中间。

小薛把旅行箱挪到两腿之间夹紧，把肩上挎的电脑包捂在身前，听到秃顶用英语对背包客说："请把你的证件拿出来。"

背包客忙把手里的地图夹在腋下，腾出手把背包卸下来，打开侧面的一个拉链取出一本黑色的护照递给秃顶。秃顶打开护照，把相片和背包客本人对照一下，又用手里的一个小东西在护照上比划，然后把护照递给络腮胡，问背包客："你有没有卖毒品给他？"背包客的头摇得像拨浪鼓似的，秃顶又说："请把你的钱包拿出来。"

背包客急于证明自己的清白，迅速打开背包的另一个拉链，取出一个钱包递给秃顶，秃顶从钱包里拿出几张美元，捻了捻，怀疑地问："你只有这点钱？来德国旅游？"

背包客指着钱包说："我没有多少现金，我都是用信用卡的。"秃顶从络腮胡手里拿回护照，连同钱包一起递还给背包客，问道："他有没有卖毒品给你？"背包客摊开双手否认。

秃顶转身走到小薛面前，说："请把你的证件拿出来。"

小薛一见背包客似乎已经过关，而警察的注意力转移到自己身上来了，心里更加惊慌，甚至有了几分恐惧，忙以背包客为榜样与警察通力合作，他打开电脑包，从里面的口袋里取出自己崭新的深红色护照，秃顶接过护照打开，一边对照相片一边掏出手里的小东西，这回小薛看清了，那东西很像他给客户做宣讲时用的激光笔，秃顶把激光笔似的东西压在护照里的纸页上打开，果然在纸面上投射出一个红色光点，秃顶用红点扫视着纸面，估计是在通过诸如水印之类的防伪标记来辨别护照的真伪。

秃顶把护照直接还给小薛，这让小薛放松了不少，秃顶又说："请把你的钱包拿出来。"小薛便从电脑包的另一个口袋里取出钱包，秃顶随手接过钱包，同时对络腮胡说："你检查一下他的背包，看看里面有没有这个人刚卖给他的毒品。"

背包客很不情愿，但还是把背包打开，任由络腮胡像机场安检的保安一样翻弄着。秃顶打开小薛的钱包，从一个夹层里取出几张欧元，看了一下又放回原处，又从另一个夹层里取出一沓百元面额的美元现钞，用手捻一下，举到小薛眼前问："这些现金是你的？还是他刚付给你的？"

小薛急了，涨红着脸用英语说：“这是我的钱，不是他的！”

秃顶扭头问络腮胡：“查到什么了吗？”

小薛抬头看见络腮胡还在翻着，嘴里说：“没有。”小薛低下头，看见秃顶已经把这沓美钞放入钱包，递回他手里，按着他的手督促说：“请把钱包收好。”小薛心里踏实了，忙把钱包放回电脑包里原先的位置。

秃顶皱着眉头说：“就这些吗？请你把其他的钱包也拿出来，否则如果我们搜出更多的现金，就要怀疑是你卖毒品得到的。”

小薛刚放下的心又提到了嗓子眼，他看见络腮胡已经把背包里外的拉链全打开了，而背包客无可奈何地冲小薛耸了耸肩，小薛一见这种掘地三尺的架势，估计是混不过去的，便咬牙下了狠心，又从电脑包的底部取出一个印有维西尔公司标志的信封。

秃顶接过信封，从里面拿出更厚的一沓美钞，又用手捻了捻，立刻如获至宝，带着人赃俱获的得意向络腮胡吆喝着，小薛在惊恐中好像听得秃顶的意思是要络腮胡仔细搜查背包客，因为背包客身上应该有同等价值的毒品。背包客连声叫起来，好像再说自己太冤枉了，把衣服上的几个口袋都翻过来，络腮胡迅速地搜着。

秃顶问小薛：“这些钱都是你的？你怎么有这么多钱？”

小薛忙申辩说：“都是我的，因为我没有信用卡。”

秃顶将信将疑，这时络腮胡向这边说了一声，小薛转头看见络腮胡对秃顶摇了摇脑袋，显然他在背包客身上一无所获。秃顶把美钞放回信封，把封口折好，放进小薛的电脑包，一边帮小薛把电脑包的拉链拉上，一边问：“你为什么带这么多现金？你不知道这样很危险吗？”

小薛重复着：“我没有信用卡。”

秃顶点着头，脸色和缓下来，说：“他的身上没有什么现金也没有毒品，说明你和他之间没有毒品交易，就没有必要再检查你的行李了。谢谢你的合作，你可以走了。”

络腮胡好像也在对背包客说着类似的话，背包客嘴里骂骂咧咧的，迅速收拾好背包，拿着地图朝火车总站相反的方向走了。秃顶又对小薛叮嘱说：“你要小心你的行李，不要在街上拿出你的信封和钱包，那样很危险。”然后，他拍了小薛的肩膀一下，笑着说，“祝你在慕尼黑

玩得愉快。”说完，他和络腮胡也顺着背包客刚离开的方向走去。

小薛惊魂未定，跨坐在旅行箱上让自己休息片刻，他猛地拍了一下脑袋，觉得自己真傻，刚才为什么不向两个警察打听一下自己要找的酒店呢？他抬头向前方望去，咦，怎么一眨眼的工夫背包客和两个警察已经全都无影无踪了？难道他们都忽然蒸发了？就在霎那间，小薛觉得自己的头好像被闪电击中了，五脏六腑都像被绑上铅锭一样沉了下去，他的脑子里有两个声音，一个在说：“糟了！”，另一个再说：“不会吧？”

小薛站起身，拽着旅行箱挪到最近的一棵树旁，看看周围没人，便不顾秃顶临走时的那句嘱咐，从电脑包里取出钱包，翻开一看，哦，都还在，几张欧元和那沓美元原封不动地躺在夹层里，小薛嘴角露出一丝笑容，心里说：“吓死我了。”他把美元拿出来，看着头一张上富兰克林胖胖的头像，居然和刚才的秃顶有些像，他笑着把美元捻开，笑容僵住了，他不敢相信自己的眼睛，下面的八张美元上面，胖胖的富兰克林全变成了瘦瘦的华盛顿！面额百元的美钞全变成了面额一元的！

小薛脑袋发胀、眼冒金星，他恍惚中又拿出那个信封，取出那沓更厚的美元，最上面一张的头像仍然是富兰克林，他颤抖着手展开下面的，果然，变成华盛顿了，他一张张地数、一张张地看，不多不少，还是原来的二十五张，不过除了头一张是百元的，其余二十四张全变成了一美元的。

小薛攥着这些钱，无力地靠在树上，他不相信在刚才这短短几分钟里所发生的一切都是真的，他看看左手那张富兰克林，又看看右手那沓华盛顿，空信封飘飘悠悠地落到地上，慢慢地，小薛的身体一点点向下滑，最后，他整个人瘫坐在树下，脑子里一片空白。

珀斯位于澳大利亚这块孤零零的大陆的西南角，这座美丽的城市有条美丽的河，这条美丽的河有个美丽的名字，叫天鹅河，透过喜来登酒店的每间客房的窗户几乎都能看见天鹅河在不远处悄无声息地流淌。

这是洪钧在这家酒店住的第三个晚上，也是最后一个晚上，他已经凭窗眺望过天鹅河很多次，不过现在他看不到了，两层窗帘都已被严实地拉上，此刻已经将近夜里两点了。

洪钧靠在床头半躺着，没有一丝睡意，他手里拿着遥控器，望着对面的电视屏幕发呆，CNBC频道上不时交替着纽约股市交易大厅的场景和评论员们用机关枪般的语速报告的股市即时行情，还有两个小时，

一周的股市交易就要结束了。

电视上的画面和声音，洪钧一概没有注意，他脑子里在想着他的老板，维西尔亚太区总裁科克·伍德布里奇。为期两天的亚太区会议已经结束，洪钧却始终没有得到机会和科克单独交谈，这让洪钧有些不踏实。

第三季度的最终业绩虽然还有两周才见分晓，但已经可以断定维西尔中国区的形势是很不错的，公司重组和人员扩充已经完成，业务重心已经调整，抓住了重点行业和重点项目，现金流也很宽裕，而最关键的是，在用业绩说话的维西尔，今年头三个季度维西尔中国区的数字不难看，李龙伟带领的销售团队又即将拿下几个漂亮的合同，考虑到年底前全力冲刺的惯例，全年的销售额应该可以达到预期。

但是，在两天的会议中洪钧总能感觉到科克的状态好像有些不对，显得有些隐隐的焦虑，没有了往常那种澳洲牛仔式的豪爽和诙谐，当他听到洪钧向大家汇报完维西尔中国的情况之后，没有像以前那样站起来一边叫喊一边挥动拳头，既赞赏又加油，而是只拍了几下巴掌。洪钧还注意到科克有几次在遇到自己的时候，好像都有一种欲言又止的神情，而这最让洪钧捉摸不透。

洪钧本来希望科克会在这最后一个晚上约自己会面的，晚饭后他就一直守在房间里，期待着房间电话或自己的手机随时会响起来，他在等待着科克的召唤，然而，不知不觉中已经过了午夜，他知道这个晚上科克不会来电话了。

洪钧扭头看了眼床头柜上的钟，液晶显示两点整，他轻轻叹了口气，祈祷着这些都不过是自己的神经过敏、杞人忧天，但愿科克还是以前的科克，但愿什么事情也没发生。洪钧把电视关了，把遥控器放到枕边，又探身去拿床头柜上的手机，就在他的指尖刚要触到手机的时候，手机的铃声突然尖利地响了起来。

洪钧被吓了一跳，他的第一个反应是：这个科克，总算把你等来了。他镇定一下，拿起手机，屏幕上显示的是一串“0”和“1”，洪钧有些奇怪，自己的手机已经切换到澳洲当地的移动网络，应该可以正常显示出科克的手机号码吧？他按了通话键，说道：“Hello.”

出乎洪钧的意料，电话里传出的声音显然不是科克的，因为是中国话：“洪总！总算找到您了！我出事了！”

洪钧没有辨别出对方是谁，问道：“我是洪钧，你是？”

电话里的声音很急促，隐约还能听到粗重的喘气声和哭腔，说：“我是小薛啊！我出事了，我刚才给Larry打电话，他关机了，我就想，要是再找不到您我就完了！”

洪钧大惊失色，忙问：“小薛？你冷静点，你说，到底出什么事了？”

“我被人抢了！刚到德国就被抢了，钱都被抢走了。”

“啊？！那你人怎么样啊？受伤没有？现在你在哪儿呢？”洪钧这一下更是睡意全无。

“我？我还在街上呢，我人没事，什么事都没有，就是钱都没了。”

洪钧那颗提着的心放了下来，心想，这个小薛啊，不被你吓死也得被你吓出心脏病来，便说：“哦，人没事就好，被你吓得够呛。”又接着问，“被抢了多少钱啊？”

“三千一百六十八美元！”

洪钧愣了，他没预料自己会听到一个如此有零有整的精确数字，诧异地问：“你就在大街上清点的？还是你估计的？”

“我总共带了三十五张一百美元的，拿一张换了欧元，应该还有三十四张，现在只剩下两张是一百的，另外三十二张都变成一美元的了。”小薛说着，这些数字让他的心都快要碎了。

洪钧奇怪，还有这么“抢”钱的？但他马上明白过来了，问道：“你看清楚啦？都变成一美元的了？你这不是被人抢了，你是被人‘切’了吧？”

小薛不懂“切”是什么意思，但洪钧的声音已经让他安定下来，他便满腹委屈地把刚才的案发经过向洪钧详细诉说了一遍。洪钧听完便说：“你是碰上团伙了，你肯定对付不了这三个家伙的，他们的手都很快的，比变戏法的还快，你是碰上‘切汇’的了。”

洪钧知道现在不是总结经验教训的时候，就说：“你现在要做三件事：找到你的酒店，找警察报警，解决手里没有现金的问题。你首先走回到火车站，在那里再仔细打听一下你的酒店位置，或者干脆打车让司机送你去，不要怕花钱；或者，你在车站直接报警，当然不指望警察能抓到那几个家伙把你的钱追回来，但要拿到警察给你出的报案记录，作为这件事的证明，而且警察会送你去酒店，你听清了吗？”

听到小薛“嗯”了一声，洪钧便接着说：“关于那三千多块钱嘛，德国维

西尔已经下班了，他们周末休息是雷打不动的，银行都关门，要想周末找到德国人为你加班做事，那比登天还难，我只能尽量和他们联系，但估计最快也要在下周一上午你才能去维西尔慕尼黑办公室，我让他们先把钱给你，然后我们再和他们结算。你明天不是能见到当地的导游吗？先向他借点钱用，不要影响柳副总他们明后两天的活动开销。”

小薛又“嗯”了一声，洪钧最后嘱咐说：“小薛，注意安全，事情已经发生了就不要再去想它，好好把柳副总照顾好，一直开着手机，我和他们联系上之后会马上通知你。”

通话之后，洪钧立刻翻身下床，走到写字台前把笔记本打开，他要登录维西尔公司的内部网络去查找慕尼黑办公室负责人的联系方式，他算了一下时间，德国现在是晚上八点多，但愿他们的手机还没关机。洪钧坐等着网络连通，便又想到了小薛，他不知道小薛出的这个事故是否就是他之前一直担心的事情，但愿吧，但愿此事发生之后，小薛的欧洲之行不会再有其他变故了。

而此刻，小薛挂断手机后仍然坐在树下，从这个国际漫游加国际长途的高昂话费又想到了那三千一百六十八美元，他的心已经疼得没有感觉了。小薛手撑着地面让自己站起来，回想着洪钧刚才的吩咐，决定先原路返回火车总站再说。

小薛拎起旅行箱刚要转身，前面不远处走来两个身材魁梧的人，身穿草绿色制服，戴着浅色大檐帽，脚蹬皮靴，等两人走到近前，小薛看见他们左臂佩戴的臂章上也有一只鹰的图案，还有“Polizei”的字样，腰间的皮带上挂着手枪，小薛觉得这两人的打扮和他在机场入境时见到的边检官员有些像，估计臂章上写的可能是德文的“警察”。

小薛脑子里飞快地想着，要不要报案？要不要问路？可是直到警察扫视了他一眼之后继续向车站方向走了，小薛的嘴巴都没有发出任何声音。经历刚才那场遭遇之后，小薛现在像是一只惊弓之鸟，不管是真警察还是假警察他都怕了，他也怕自己的英语不足以把事件表达清楚，他也怕再惹出别的麻烦。小薛拿定主意，还是回到车站去打听酒店的方位吧，想到这里，他忽然感觉自己累极了，口干舌燥，他捂着电脑包，里面的贵重物品只剩下那本护照了，又拖着旅行箱和沉重的双腿，向刚才来的方向走去。

进入9月以后，邓汶就发现自己周围的气氛变得微妙起来，随着日子一天天过去，他逐渐意识到自己的处境越发艰难，甚至到了岌岌可危的境地，正如洪钧当初替他分析的那样，他连同他在ICE的职业生命

都掉入了别人设下的陷阱。但是，还有比他目前的局面更让他揪心的，就是他根本不知道如何才能扭转目前的局面，他觉得自己就像是个得了绝症的病人，只能眼睁睁等着自己末日的来临。

他在义愤填膺之时发出的那封邮件，只换来了皮特几天之后发的一封回信，皮特斥责说“你的这些行为表现出了你的不专业”，“不专业”是个很重的词，而把某一行为上的不专业引申为这个人整体的不转业，这句话的分量就更重了，它涵盖了从能力到态度、从水准到人品，一棍子打死，盖棺论定了。邓汶想明白了，无论皮特对俞威印象好坏，当皮特认为邓汶的邮件不仅是对俞威个人的攻击，而是对上至皮特、下至苏珊这一整条业务链的攻击时，皮特自然要出来反击的。

卡彭特当然看到了皮特的这封信，但他保持沉默，他只是在又过了几天才给邓汶打了个电话，在耐心地听完邓汶向他申诉整个事件的内幕之后，他仍然没有表态，只是淡淡地问邓汶以后是否还能和俞威继续合作。邓汶想到了洪钧当初说的话，他觉得自己应该给与卡彭特肯定的答复，但是他已经高调和俞威开战了，面子让他骑虎难下，结果他对卡彭特的回答是：只有在俞威向他正式道歉之后，两人才有继续合作的可能。卡彭特听完，只说了一句：“我明白了。”

而最让邓汶受不了的是公司内部的氛围，似乎所有人都知道了邓汶和俞威已经势不两立，似乎所有人都听到冥冥之中有人说：“嘿，现在站队了，不要站错啊”，而所有人都做出了同样的决定，都生怕被打上邓汶同党的烙印，邓汶发现自己成了瘟神，他被大家隔离了、划清界限了。虽然研发中心已经搬出ICE北京办公室独立办公，但是就连邓汶亲自招聘的那些直接下属都不再和他亲近，而是摆出一副纯粹是工作关系的架势。接下来，邓汶心中惴惴不安的猜测就被公司上下的传闻证实了，据消息灵通人士透露，ICE总部已经在物色邓汶的继任者，邓汶的日子不多了。

这些天里，邓汶只要不去公司，就把自己关在宾馆的房间里，只有凯蒂经常过来陪他。

晚上，邓汶刚在房间吃完他叫来的一份意大利面，正要把餐盘放到门外走廊的地毯上，凯蒂又来了，这次她怀里抱了一大摞杂志，等两人从门口走回来，凯蒂便把杂志往圆形的茶几上一放，笑着说：“我又假公济私了，这是我从商务中心给你搬来的，没事的时候解闷吧。”

邓汶笑着坐到沙发上，随手拿起一本杂志翻看着，凯蒂却没像往常那样去坐茶几另一侧的那个沙发，而是坐到离邓汶最近的床沿上，双腿直直地向前伸，拄在地毯上，两个人的脚尖都快顶到一起了。邓汶借

着翘起二郎腿的机会，把自己的脚尖往回收了收，问道："你怎么老有空啊？是不是又开小差啦？"

凯蒂晃着脑袋说："这要靠我的巧妙安排呀，我已经和我们经理说好了，以后我上班时间主要是晚班和周末，都是你不上班的时候。"

"那你多辛苦呀？"

"不辛苦，白天可以睡觉啊，省得我老出去逛街花钱，一举多得。我们经理夸我，说我敬业，抢着艰苦的岗位上；同组的几个女孩都骂我，说我偷懒，因为晚上和周末其实客人都不多，挺轻闲的，还说我贪心，就惦记着多挣那点儿补贴。"

"哦，那你也别把她们都得罪了，同事之间如果处不好，要么干不长，要么干着也不开心。"邓汶说完，却想到自己眼下的处境，正是因为陷入矛盾纷争而干不长了，便立刻黯然神伤。

"嗨，没事的，我和她们好着呢，都是说着玩儿的，而且，本来也是大家轮流的，过一阵我又该上白班了，所以，更得抓紧难得的机会呀。"凯蒂的脸忽然红了，她也注意到了邓汶的神情，便把脚尖凑过来碰了邓汶的脚尖一下，话题一转说，"哎，你这些天怎么一直闷闷不乐的，是工作上的事？还是……家里的事？"

邓汶竭力装出一副轻松自然的样子说："没有，挺好的啊。"他站起身，掩饰着心中的沉重和不安，问道，"哎，你喝什么？给你倒点水？"

凯蒂一下子笑了出来，说："瞧你，什么时候变得这么客气了？居然想照顾起我来了。虽然是在你房间里，但也还是在我的宾馆里呀，所以你还是客人，还是我来照顾你吧。"

邓汶尴尬地笑了笑，但心里暖暖的，来自凯蒂的照顾已经是他在北京唯一能感受到的温情了，他刚要坐回到沙发上，房间的电话忽然响了。

邓汶走到床边坐下，拿起放在床头柜上的电话，他猜是廖晓萍打来的，果然，当他刚听到话筒里传出那声熟悉的"喂"就马上说："哎，你的时间的昨天晚上，你们去哪儿了？我打了好几次电话都没人接，后来太晚了我也不敢打了，怕你们都睡了。"他看了眼表，又问，"你在家还是到公司了？送Cathy去幼儿园了吗？"

邓汶说着，一边注意着凯蒂的反应，奇怪，以前只要碰到廖晓萍打电

话过来，凯蒂就马上静悄悄地拉开门出去，可是这次她没走，而只是在床沿挪了下方向，拿起遥控器打开电视看了起来。

邓汶正纳闷，电话里传来廖晓萍疲惫的声音：“还去什么公司啊，也甭提幼儿园了，Cathy病了。”

邓汶一听就急了，忙问：“怎么啦？什么病啊？厉害吗？”

“她昨天在幼儿园就有些发烧，我接她的时候老师告诉我了，回家以后还发烧，老哭，说浑身难受，我就带她去医院了，我还以为是感冒，结果到那儿一看，人家医生立刻就说，chicken pox。”

“什么？”邓汶没听清。

“水痘！”廖晓萍不耐烦地嚷了一声。

“水痘？怎么会呢？不是一般春天的时候出水痘吗？现在是9月份啊。”

“你问我我问谁呀？！都长出来了，后背上、胳膊上，连脸上都有一个了。”廖晓萍更烦了。

“那，那怎么办呢？”邓汶又着急又因为自己帮不上忙而内疚。

“还能怎么办啊，在家养着呗，我已经请假了，至少一个星期甭想去上班了，总得等到水痘生痂吧。”

“Cathy现在干什么呢？我和她说几句？”邓汶怯生生地问。

电话里面能听到廖晓萍召唤女儿的名字，过了一会儿，女儿稚嫩的声音传了过来：“Daddy，我身上有泡泡了，好几个了，特别痒痒，可mommy不让我挠。”

邓汶心里一酸，眼泪一下子流了出来，他努力笑着说：“Cathy，千万得忍住了，一定不能挠，要是挠破了就会留下疤的。”

“嗯，我知道，我不挠，要是还特别痒痒我就靠在墙上蹭蹭。”

女儿这句话逗得邓汶带着眼泪笑出声来，忙说：“蹭也不行，只有狗熊才去蹭墙呢。再怎么痒也不能碰那些泡泡，懂了吗？”

女儿说：“懂了，mommy给我戴上小手套了，软乎乎的，就是有点

热，mommy不让脱。Daddy，Teddy Bear也长chicken pox吗？”

邓汶想象着女儿戴着手套的小手抓着话筒，对着话筒坚强地点头的样子，他哽咽着一时说不出话来。女儿又说：“Daddy你什么时候回来呀？Mommy说，因为我长了chicken pox，所以你就不敢回来了，你害怕你也长泡泡，那，等我的泡泡没了，你就回来，啊。”

邓汶知道自己不能再和女儿说下去，他受不了，便让女儿把话筒还给了廖晓萍。廖晓萍先是叹了口气，然后说：“愁死了，别的病还好说，生水痘最麻烦了，她痒得难受啊，和你讲电话的时候她倒装得像花木兰似的，等会儿痒得厉害她就该哭了，老得盯着她，生怕她忍不住去挠。”

邓汶想了想，找不出别的话来安慰，只好说：“要是我在就好了。”

“好什么呀？你小时候不是没出过水痘嘛，小孩得水痘没关系，要是像你这岁数的成年人得了就不好说，到时候我都不知道该照顾谁。医生刚告诉我的时候我特别生你的气，就是你非回北京不可，现在剩我一个人怎么办啊？可后来一想，幸好你不在，不然要是传染给你可就糟了，算我自认倒霉，你就在北京逍遥自在吧。”

邓汶听廖晓萍在如此麻烦缠身的时候还能这么关心他，心里刚嘀咕了一句“还是老婆好啊”，却看见了坐在床脚处的凯蒂的背影，便支吾道：“我？没有。”

廖晓萍一听就马上问：“你房间里有人啊？”

邓汶吓了一跳，心想女人的感觉真是敏锐到了洞察秋毫的地步，忙掩饰着回答：“啊，是宾馆的值班经理，来给我送东西。”

“哦，那你先和她说吧，我等着。”

“啊，不用，她刚把东西放下，已经走了。”邓汶说完，发现一向不会说谎的自己，刚才的谎话竟然是脱口而出，不由得惊讶自己的变化，也不知道自己究竟是进步了还是退步了，他又看了一眼凯蒂，她的背影一动不动，仿佛正完全沉浸在电视画面中。

廖晓萍又叹了口气：“烦死了，什么时候是个头啊？北京就那么好？你一点儿都不想回来？”

邓汶的鼻子又开始酸起来，他也叹了口气，说：“其实，我这边也挺难的。”

“那就回来呗，起码一家人能在一块儿啊。”

“不，不能就这么回去，既然来了北京，怎么也得干出点什么再回去。”邓汶这话与其说是给廖晓萍听的，不如说是在咬牙给自己打气。

廖晓萍不以为然地说：“何苦呢？当初刚来美国的时候那么难，你就是死要面子不肯回国，现在去了北京，你又是死要面子不肯回波士顿，你这不是和自己较劲吗？”

邓汶心里一阵凄苦，心想自己其实再也干不了多少时间，灰溜溜地回波士顿的日子已经不远了，但他还是不认输地说：“那当初不是就坚持下来了吗？说明坚持是对的。我起码要再试试看，不能就这么回去，我到时候还要把你们俩都接回来。”邓汶说完，好像看到凯蒂的身子抖动了一下。

廖晓萍没再说什么，两人商量好每天至少通一次电话，以便邓汶了解女儿的病情发展，便挂上了电话。

邓汶看着背对着自己的凯蒂，正想着应该说些什么，凯蒂忽然站起来，回头冲邓汶笑着说：“好啦，我也该回去上班了，你休息吧。”说完就向门口走去。

邓汶愣愣地站起来，跟着送到门口，替凯蒂打开门，直到看着凯蒂沿着走廊走远了，他都没想出一句合适的话来。

邓汶闷闷地回到床头坐下，看见电视上居然是德国之声DW的德语频道，没听说凯蒂还懂德语啊，他明白凯蒂刚才的心思都放在哪里了。

邓汶正枯坐着，电话又响了，他以为是廖晓萍刚才遗忘了什么所以再次打来，便接起电话，故作轻松地说：“喂，又怎么了？”

电话那端不是廖晓萍，邓汶听到的是另一个他所熟悉的声音：“喂，我是洪钧。听上去你今天心情不错？”

邓汶的心情立刻变得不能再坏了，他奇怪洪钧怎么会打宾馆的电话，以前都是打手机的，他马上明白过来，看来洪钧是怕自己看到来电号码就又挂断他的电话，这么想着，邓汶便没有马上挂断，而是冷冷地问：“你有事吗？”

“没什么事，我上周去澳洲开会了，周末才回来，想问问你最近情况怎么样。”洪钧平静地说。

“哦，多谢你的关心。你是大忙人，飞来飞去的，就不必操心劳神惦记我这点事了。”邓汶的语气没有丝毫好转。

“卡彭特那边有什么消息吗？我上次给你出的主意……”

洪钧还没说完，就被邓汶打断了，邓汶对着话筒嚷道：“你少提你的什么主意，我自己的事情我自己解决！”说完他就把话筒重重地摔在电话机座上。

洪钧举着电话，任由里面的长音单调地响了半天才放下。虽然邓汶什么情况都没说，但洪钧已经清楚，他所预言的全都不幸言中，他所担心的全都已经发生了。洪钧了解邓汶的秉性，对自己针对ICE各方利益纠葛的分析判断也充满自信，如果事情不是像他分析的那样，或者如果邓汶按照他的建议做了，邓汶现在的情况都应该还好，他会对洪钧表现出一些宽宏大量；而现在邓汶如此气急败坏和恼羞成怒，恰恰说明洪钧的分析都是正确的，而邓汶根本没有采纳洪钧的策略。

洪钧可以想象出邓汶如今的处境，他也知道此时要想与邓汶冰释前嫌、让邓汶听从他的主意去谋求绝处逢生，已经是根本不可能的事了。洪钧想了想，觉得他还有机会可以挽救邓汶，同时，也只有他才能挽救邓汶了。

洪钧独自在书房里呆呆地坐着，菲比静悄悄地从客厅走了进来，凑到洪钧面前看了一眼，笑着说：“哟，鼻子上怎么全是灰啊？”

洪钧没反应过来，下意识地拂了一下鼻尖，看看手上什么都没有，这才明白菲比是在取笑他，他自嘲地笑了笑，把菲比拉到自己大腿上坐着。菲比又说：“你刚才这个电话，可以打一个灯谜，谜底是一种曲艺节目，猜得出来吗？”

洪钧有心事，懒得动脑子，就直接摇了摇头，菲比自己憋不住笑了：“三句半！你没打过这么短的电话吧？”

洪钧被她逗笑了，手指用力咯吱了她一下，等菲比叫唤着跳起来，洪钧说：“我夜里得打个电话，估计那倒会是一个很长的电话，你今天回家去住吧。”

菲比噘着嘴说：“我都跟家里说了今天不回去了。给谁打呀？还非要等到夜里。”

“美国。”

“那里是夏时制，现在也可以打了呀。”菲比看了眼墙上的挂钟说。

“旧金山。至少得等到零点以后才能打。”

“咦，你和科克还有总部的conference call不都是安排在大清早吗？”

洪钧没说话，只是摇了摇头，又把菲比搂在了怀里，菲比更下决心不回去了，便说：“你打你的，我睡我的，互不干扰。”

等菲比睡了，洪钧又到书房打开电脑忙了一会儿，看到钟表的时针和分针已经完全重合在了一起，就拿起电话，照着电脑上通讯录里的号码拨了一串数字，然后把话筒放到耳边耐心地等着，很快，电话接通了，从里面传出一位女士悦耳的英语：“ICE公司，卡彭特先生办公室。早晨好。我是杰西卡。”

第十三章

每到一个季度的最后一天，洪钧都像过年关似的。所有的销售人员都像猎犬一样被放了出去，扑到客户那里做最后一搏，季度末是收获的时刻，无论果实成熟与否，只要能摘的都要摘下来，以求得到那诱人的一次性业绩奖金；季度末又是清算的时刻，如果交不出“租子”、完不成定额，悬在头上的大棒就要舞动起来，几家欢乐几家愁，喜庆与肃杀两种气氛交织在一起。

这年头客户也越来越精明了，都知道卖方厂商会在季度末最后冲刺，而为了在最后关头拿下订单就很可能答应一些平常不可能答应的条件，所以客户也都把合同拖到季度末再签，这就形成了一个怪圈，好像一年之中的生意都是在那四个季度末的日子里做的。

洪钧坐镇在大本营里，随时会接到某位销售人员从某家客户现场打来的电话，客户说了，只要答应他们的什么、什么条件，他们就马上签合同。洪钧会问，肯定吗？他们的授权代表在场吗？客户可以当场正式签字盖章吗？在得到一切肯定的答复后，洪钧会故作忍痛割爱状地答应销售人员的请求，再三强调优惠条件当日有效、过期作废，而心里却是又得到一份合同的喜悦。

当然也不全是好消息，季度末不仅是维西尔公司的季度末，也是ICE、科曼等众多竞争对手的季度末，他们也在近乎疯狂地抢收抢割，所以也会不时传来ICE果然签到了哪家客户、科曼真的拿下了哪个项目之类的消息。不过洪钧明白，市场不是维西尔一家的，生意不是他洪钧一个人的，洪钧不怕坏消息，竞争对手们分得一杯羹正常而合理，他怕的是意外的坏消息，只要不出现他本以为维西尔能赢却在最后关头被其他家赢了的情况，他就非常知足了。

9月30日这天，洪钧更比以往的季度末格外忙碌，李龙伟上午专程去了普发集团，拜见刚从欧洲回来的柳副总，因为没有李龙伟替他抵挡和分担，公司里二十多个销售人员全都直接与洪钧联系，搞得洪钧与其说是总经理，不如说是电话接线员了。洪钧连中饭都没顾上吃，一直忙到下午两点多，却忽然发现电话铃声不再响起，他一下子闲了下来，洪钧明白，这是因为第二天是国庆节，大多数单位只上半天班，既然都已经提前放假，天大的事也要等到长假结束以后再说了。

洪钧已经饿过了头，反而不再觉得饥肠辘辘，就干脆把这顿午饭省了，他悠闲地坐在办公室里，等着劳拉做完季度销售业绩汇总，经他过目之后发往亚太区。这时，有人敲门，洪钧答应一声，李龙伟推门

走了进来。

洪钧立刻笑骂道：“你这个家伙，真会躲清闲，把我累得半死，现在嗓子还哑着呢。”

李龙伟苦笑一下，坐下说：“我倒还想和你换换呢，我可是去堵枪眼去了。”

洪钧一听，立刻把仰靠在座椅靠背上的身体挺直了，问道：“哦，怎么啦？普发有问题？”

“问题大了，柳副总像疯了似的。他昨天刚回来，今天一早就打电话找你，Mary这次反应挺快，她一听对方语气不对就没转给你而是转给我了，我就说你不在，估计柳副总是急着要找个人出气，就把我叫去了，骂了我整整一上午，中午我请他好好吃了一顿饭，还是无济于事，这次小薛算是把柳副总得罪到家了。”

洪钧心里一沉，他担心的事情还是发生了，忙问：“怎么回事？柳副总有没有具体说都有什么意见？”

“你想想，说了一上午加一顿饭的功夫，能不具体吗？他那架势，就是三天三夜都控诉不完似的。”李龙伟运了运气，攒足了精神接着说，“主要的意见就是小薛太抠门儿了，该花的钱不花，弄得考察团怨声载道，搞得柳副总自己不仅没玩好，更觉得是在下属面前丢了面子，他死活不相信这是小薛个人的问题，说一定是咱们公司授意小薛这么做的，是咱们不重视他、不尊敬他。他举了几个例子，在巴黎，他们都想去看红磨坊，说是慕名已久，盼星星盼月亮似的，结果小薛临时把这个节目取消了，说是没定上座位，后来普发的人从导游嘴里探听出来，票早都预定了，是小薛为了省钱硬给取消的，导游还生气呢，本来带上十多个人的团去看演出，门票和酒水他都能挣到不少回扣呢。还有，本来也安排了在巴黎坐船夜游塞纳河的，也被小薛借口天气不好取消了。”

洪钧的眉头越皱越紧，问道：“不会是小薛钱不够的问题吧？这些大宗节目费用都是由旅行社代付然后再找咱们结算的，而且他丢钱以后我也让慕尼黑维西尔把钱借给他了呀。”

李龙伟摇头说：“应该不是钱不够的问题，他带的钱本来就只是给柳副总他们零花用的。在法国和意大利是坐的旅行社的大巴，小薛都不肯在车上预备足够多的矿泉水，每次提了意见，小薛就只多买几瓶，很快也喝光了，弄得大家渴得够呛。他们一路上对伙食也不满意，想

吃面条，小薛起初不肯给买，后来总算答应了，结果是两三个人合着吃一碗面条，柳副总特生气，说一碗面条才多少钱啊？还说小薛特意带了一瓶镇江香醋，好像想得挺周到，可是每次吃饭都只给每人倒出那么几滴，像是观音菩萨那个玉净瓶里的甘露似的。就算手头钱不够，也不至于差几碗面条钱、几瓶醋钱吧。”

洪钧心头一震，他不知道把香醋比作甘露这么富有诗意的比喻究竟出自柳副总还是李龙伟，但带醋这个主意肯定是出自他的。洪钧觉得一阵酸涩，就把他当初给小薛的提议对李龙伟讲了，然后说：“没想到啊，这个小薛，我的话他都只听后半句，不听前半句。我提醒他带上香醋给客户开胃，让客户吃好，结果他只记得倒一小碟，最后变成只倒几滴了；让他可以给客户多上些面条，结果他就记得面条比米饭贵这句话了。”

李龙伟听出洪钧有些自责，忙替他开脱道：“这些本来都是芝麻大的事，没什么了不起，关键是小薛没把柳副总女儿的事给安排好。”

“谁？谁女儿？柳副总的女儿？没听说他女儿也去呀！”洪钧一脸惊讶地追问着。

“是啊，我也是刚知道。柳副总的女儿不是在英国上学吗？所以柳副总就安排她飞到慕尼黑，父女俩不仅团聚一下，他女儿还跟着考察团把欧洲四国玩了一圈。他要求小薛给他女儿全程安排单人房，可是小薛不肯，说没提前订房，没有空房了，结果他女儿一路上只好和普发的一个女人合住，柳副总气坏了，说是明明打好招呼的，为什么没给他女儿订房？”

洪钧的注意力立刻从小薛转到柳副总女儿身上，他问：“打好招呼？咱俩怎么都不知道？他女儿的机票是谁出的？”

“这一点小薛倒是打听出来了，是范宇宙出的，还是头等舱。”

洪钧听了，长长地“哦”了一声，恍然大悟地说：“难怪，这个范宇宙，是他成心使坏啊。”按照洪钧和范宇宙商量好的分工，一直由范宇宙负责与柳副总的单线联系，柳副总肯定和他提过女儿的事，范宇宙便满口答应，说他负责机票费用，维西尔承担酒店费用，而柳副总自然不会再向维西尔提及此事，他以为一切已安排妥当，但范宇宙却故意不通知洪钧，让维西尔措手不及，又赶上小薛这么“一根筋”，此时再怎么向柳副总解释都没用，范宇宙会一口咬定是维西尔出尔反尔，而柳副总肯定宁愿相信范宇宙的话，他女儿在天上坐的是头等舱，在地上挤的是双人房，这真是地地道道的天壤之别，他能不对维西尔咬牙

切齿吗？

李龙伟也明白了，他双手一拍说：“对，有道理。范宇宙肯定记恨上次付款的事，你让普发修改合同，直接把款付给咱们，他觉得是你算计他。”

洪钧不以为然地说：“是他先算计我，我只是为了保护咱们的利益。”他沉思片刻，又转而说，“我在想，小薛挺敢做主的呀，这些事他都没和你商量一下？”

李龙伟笑了，说：“没有啊，我刚才问他了，点几碗面条的事不用商量，可柳副总女儿的事他应该和咱们商量一下啊，你猜他怎么说？他说用国际漫游的手机打国际长途太贵了，舍不得打。”

“发e-mail也行啊。”洪钧觉得不可思议。

“别提了，他根本就没带电脑，说担心路上丢了。”李龙伟这句话说完，他和洪钧互相看着，两人半天都没再说出话来。

终于，洪钧率先打破了沉默，他冷不丁问道：“你知道范蠡的故事吗？”

李龙伟被洪钧没头没脑这么一问，愣了，想了一阵才说：“范蠡？吴越争霸的时候帮着越王勾践卧薪尝胆的那个？”他见洪钧点头，又说，“后来他辞了官，带着西施跑了？”

洪钧笑了，说：“行啊，典故知道得不少啊，不过西施那段就算了，那是野史。你知道吗？从勾践把西施献给吴王夫差，到勾践最后把吴国灭了、夫差自尽，花了多少年？十八年！西施让夫差糟蹋了十八年，早就年老色衰了，范蠡才不会再要她呢。我说的是范蠡和他的几个儿子的故事，知道吗？”

李龙伟也笑着说：“不知道，你讲讲，我还没听你讲过故事呢，反正今天下午也没什么事了。”

洪钧喝口水，整理一下头绪，便开始讲他的故事：“范蠡辅佐勾践灭了吴国，成了春秋五霸里的最后一位霸主，然后他的确是跑了，因为怕勾践杀他。范蠡后来成了中国历史上第一位有名的大商人，人称‘陶朱公’，其实他呀，先是当养殖专业户，接着当长途运输专业户，就这么发的家。哎，我才发现，范宇宙不会是范蠡的嫡系后代吧？看来姓范的真是天生的商人材料啊。”

李龙伟笑着插话说："你想啊，姓范的'范'和贩卖的'贩'，本来就是一个音嘛，范宇宙能把整个宇宙都给'贩'喽，人家做生意当然是把好手。"

洪钧顿时大笑起来，连连说："说得好，精辟！这个典故我得记下来。"刚才的凝重气氛已经在笑声中一扫而光，等两人笑过一阵，洪钧继续讲，"范蠡有三个儿子，等他岁数大了，已经富可敌国，他的二儿子却在楚国杀了人被抓了起来，凶多吉少，范蠡就要派小儿子带上一车金子去搭救，可他的大儿子哭着喊着不干了，说自己的弟弟出了事，自己这个做长兄的不去搭救，不替父分忧，反而看着刚成年的小弟弟出去跑，还有什么脸面活下去？就要自杀，范蠡一看没办法，只好让大儿子带上金子去了。大儿子一走，范蠡就唉声叹气的，家里人问他，不是去救了吗？还担心什么啊？范蠡说，二儿子活不成了，大儿子的牛车去的时候拉的是金子，回来的时候就还会有二儿子的尸首。果然，大儿子到了楚国，舍不得那车金子，总想试着不花金子把弟弟救出来，结果，弟弟还是被砍了头，他只好一路哭着用牛车拉着弟弟的尸首和金子回家了。家里人一见，全哭了，可这时候范蠡却笑了，他说，大儿子生于贫贱，和自己一起吃苦受累、历尽艰辛，他知道金子来之不易，所以舍不得，自然换不回来弟弟的性命；而小儿子生于富贵，锦衣玉食，视金银如粪土，根本不把这车金子当回事，所以他舍得，因此自己最初是打算让小儿子去的。"

故事讲完了，接下来又是一阵长时间的沉默，李龙伟把脸扭向窗外，他实在受不住这种气氛的煎熬，清了下嗓子，说："当初你觉得派小薛去总有些不放心，是不是就是类似范蠡那种想法？Jim，你别想太多，这事的责任在我，是我建议派小薛去的，事先我对他叮嘱得不够细，他在欧洲的时候我也应该主动打电话过问一下。"

洪钧勉强地笑了一下，他知道李龙伟的话是真心实意的，但还是无法缓解他心里的懊悔和遗憾，他叹口气说："我对小薛的background知道得比你多，他比咱们的起点低，经历也比咱们苦，每一分钱都来之不易，总要精打细算，这个烙印太深了，所以他舍得花力气，但舍不得花钱。他始终没有把客户当作客户，而是不由自主地把他们当作一个个纯粹的人来和自己比，老把做销售和他过日子混在一起。比如对柳副总的女儿，小薛肯定会想，为什么她小小年纪就可以跑到英国读书？为什么她就必须一个人占一间单人房？而自己只念了中专就得出来打工挣钱，自己一路上都是和导游合住一间房。每碗面条将近十块欧元，差不多是一百块人民币，小薛会觉得，这碗面条在北京可以请他们十三个人每人一碗了。巴黎红磨坊，一张门票就差不多一千块人民币，用他十天的工资看一个多小时的大腿舞，他觉得不值。他是对

自己的定位有问题，还没有进入角色，这是我最担心的。他必须忘了他是薛志诚，他只是维西尔公司的一名sales；他应该清楚他不是作为一名消费者到欧洲旅游的，他是带着任务去工作，是去保证客户满意的。他省下了多少钱？最多两、三万吧？可咱们为普发这个考察团的食、宿、行、游总共花了多少钱？好几十万吧？结果不仅这几十万全打水漂了，造成的负面影响恐怕再花几十万都无法挽回！”

李龙伟表情严肃地听着，他知道洪钧的话里既有自责，也有对小薛的失望和不满，大概还有对他李龙伟的批评，但他不知道这三者中哪个更多，只好一言不发。洪钧好像知道李龙伟的心思，接着说：“还是怨我自己啊，你知道我当初是怎么嘱咐小薛的吗？我告诉他，‘该花的钱要花’，我这不是废话吗？！问题的关键就在于，什么钱该花、什么钱不该花，各人的标准不同，我觉得该花的、柳副总觉得该花的、小薛觉得该花的，都不一样，小薛就是一味按照他自己的标准来行事，结果弄得一团糟。就像电视里经常讲的那些话，该抓的要抓，该处理的要处理，该审批的要审批，都是废话，关键就是什么该、什么不该，各人有各人的标准。”

李龙伟见洪钧还是把责任都揽到自己身上，忙宽慰说：“很难有先见之明的，范蠡不是也只能让大儿子去了吗？”

洪钧一听这话不由笑了，他摆了下手表示这个话题到此为止，却又想到一个细节，问道：“哎，为什么他不带信用卡呢？公司没有给他办张AE卡吗？”

“他级别不够，不会给他办的。”李龙伟被洪钧提醒了，反问道，“那三千多美元怎么办？谁来承担？”

“他报案了吗？拿回报案记录了吗？”

“没有。”李龙伟摇摇头。

洪钧无奈地把身体向后靠在椅背上，一副爱莫能助的样子说：“那没办法了，没有报案记录，没法证明他是遇到了不可抗拒的意外，只能说是他自身过失造成的，他自己承担吧。”

“那些美元是他从公司预支的advance，三千多美元，快三万人民币了，他一下子拿不出来吧？是不是公司替他承担一部分？”李龙伟试探着建议道。

洪钧狠下心摇了摇头，他注视着李龙伟的眼睛说：“不行，不能开这

个先例。咱们了解他，知道小薛是诚实的，但其他人不一定了解他，难免会说三道四；咱们了解他，但咱们不一定了解其他人，万一以后其他人出差回来也说钱被劫了，也拿不出证明，也都是公司承担？咱们唯一能做的，就是可以宽限他一段时间，分几个月从他的工资里把钱扣回来。这种事你不要出面，我会让财务通知他。”

李龙伟点头答应着，暗自叹服洪钧的考虑的确周密得多，他想了想，像下了决心似的说：“Jim，我已经考虑一段时间了，你真的觉得，小薛还适合继续干下去吗？”他顿了一下，看到洪钧平静地望着自己，又接着说，“你刚才也提到，他至今没有进入角色，而且他做事的方式好像也和咱们不是一个路子，花钱的时候胆小得要死，可自己拿主意的时候胆子又太大，他好像不具备起码的sense吧？”

洪钧知道李龙伟说的“sense”有着丰富的含义，他也完全明白李龙伟的意思，的确，小薛缺乏基本的常识，不太懂外企的规矩，他的思维方式也和其他人不太一样，洪钧已经观察了很久，也考虑了很久，尤其在小薛欧洲之行惹下这么大麻烦之后，凡是坐在洪钧这种位子上的人可能都会得出同样的结论：应该请小薛离开了。但是，做决定的不是冷冰冰的位子，而是位子上的活生生的人，洪钧也搞不清楚究竟是为什么，他总觉得还应该再给小薛一次机会，可能就像他自己，正是靠着别人一次次给他机会，他才坐到了今天的位子上。

洪钧脑子里很乱，嘴里也不像刚才那样斩钉截铁了，而是含混地说了一句：“再看看吧。”

李龙伟刚要再说什么，忽然有人敲门，一下、两下、三下，洪钧高声说：“请进。”

门被推开，小薛怯生生地走进来，一见李龙伟也在，忙要转身出去，嘴里说：“你们在开会呐，我等会儿再来。”

洪钧冲他招手说：“没关系，你有事就说吧。”

小薛没有走近洪钧的写字台，而是就在房间正中站下，洪钧看一眼小薛，又看一眼李龙伟，正好和李龙伟的目光相遇，洪钧忽然觉得非常悲哀，他和李龙伟仿佛是两个判官，刚刚还在谈论着如何决定小薛的“生死”，而此刻近在眼前的小薛却一无所知，洪钧暗自叹道：人啊，能有几个可以掌握自己命运的呢？他心里感到一阵压抑，脸上却努力摆出一副笑容问道：“什么事啊？”

小薛也是看一眼洪钧，又看一眼李龙伟，最后迟疑地对洪钧说：“是

澳格雅那个项目，我去欧洲之前就给他们打过电话，今天上午又打了一次，我想去他们那里一趟，但约了两次都没约成，他们总说忙，没时间，什么时间有空也说不好。您看，我应该怎么办？”

洪钧注视着小薛，很简单地回了一句：“那就再约第三次。”

小薛没想到洪钧会这么回答，愣了，李龙伟也把头转过来看着洪钧，洪钧面无表情地坐着，小薛见洪钧没有再开口的意思，只好说：“嗯，我明白了。”然后轻手轻脚地走出去，把门带上了。

李龙伟干咳了一声，说：“刚才……是不是应该帮他分析分析，看看有没有什么更好的方法？”

洪钧摇了摇头，说：“现在帮他找窍门为时太早，窍门应该教给勤奋的人，教给不会轻易放弃的人，他才被人家拒绝了两次就开始怀疑自己，还是先让他自己想想办法吧。”

李龙伟被洪钧弄得有些糊涂了，洪钧刚才还对小薛心慈手软，当着小薛的面却如此铁面无情，他正想着，洪钧问他：“柳副总那边怎么办？”

李龙伟忙回过神来答道：“今天在他面前该说的、能说的我已经都说了，他可能还是想见你，但我觉得你没必要见他，我已经代表公司向他正式道歉了，不能再惯他的毛病。”

洪钧沉思着，像是自言自语地说：“走着瞧吧。”

快下班的时候，洪钧开始收拾东西，第三季度的所有业绩报表和相关的合同订单他已同劳拉审核完毕，国庆的七天长假对于他而言是一种可望而不可即的奢侈，加班是不可避免的，所以他拿定主意在国庆前夜彻底放松一下，好歹对菲比也算是个交待。

他拿起电脑包刚要向房间门口走去，被小薛恰好堵个正着，小薛尴尬地说：“哟，您要出去啊，正想和您说个事呢。”

洪钧便和小薛一起走回来，隔着写字台面对面坐下，和颜悦色地说：“我没事，你说吧。”

小薛先是紧闭嘴唇，像是运足丹田之气，然后说：“我想过完节就直接去浙江澳格雅，我不想再和他们在电话里磨嘴皮子了，打电话的目的就是为了见面，还不如我就干脆杀过去见面得了。”小薛说完，脸上挂着好似大义凛然、慷慨赴死的表情看着洪钧。

洪钧听小薛的口气，显然并不是在征求自己的意见，而是主意已定，只不过来和自己打个招呼，他心里顿时一喜，他喜欢这种风格，就故意逗着小薛："哟，要是你去扑了空，或者吃了闭门羹，往返机票可就白花了，你不心疼？"

小薛的脸红了，但很快稳住阵脚，有条不紊地说："嗯，是有可能白跑一趟。但是如果我傻等着他们和我约好再过去，就可能会耽误时间，而且他们那边可能已经发生了咱们还不知道的情况，这样就会有丢掉项目的风险，丢掉项目可比白花往返机票的损失大多了，所以我觉得应该飞过去。"

洪钧敏锐地觉察到了什么，他马上问："刚才Larry和你聊过了吧？"

小薛的脸更红了，他低下头说："嗯。"

洪钧暗想，果然是李龙伟向小薛面授机宜，看来他和自己一样心软。洪钧说："你要记住你是干什么的，做销售，你的首要任务就是拼项目、签合同，你首先要想尽办法给公司挣钱，而不是只考虑替公司省钱，不能舍本逐末。"

小薛点头说："嗯，我明白。洪总……，我这次陪他们出去，给你们惹麻烦了。"

洪钧并没有客气，而是严肃地说："道歉的话就不用说了，关键是要从中吸取教训，争取做出业绩，将功补过，证明你自己。"

说完，洪钧就站起身来，小薛忙跟着站起来，却不向外走，而是立在原地说道："洪总，我有件事一直想不通。"他见洪钧也定住脚望着他，便问，"为什么32张一百的不多不少变成了32张一元的？而且我是分成8张和24张两组，被他换了以后还是8张和24张两组，其实即使差几张我当时也根本看不出来。"

洪钧笑了，他拍了一下小薛的肩膀，说："这就叫职业水准。多放或少放了几张，那不算本事，高手有高手自己的标准，人家也要精益求精啊。你是碰上高手了，所以并不丢脸，也没什么遗憾的。"

"可是，他是怎么做的呢？我眼睛一眨不眨地盯着，他怎么可能呢？"

"你的眼睛肯定离开过你的钱，他们有一套办法转移你的注意力，所以，永远不要被别人牵着你的视线，不要轻易相信自己的眼睛，眼见不为实啊，你看到的可能恰恰是别人特意让你看到的，你相信的可能恰恰是别人故意让你相信的。"说到这儿，洪钧直视着小薛的眼睛

说，“做销售尤其如此，你面对的可能都是别人精心布置的假象，不要轻易相信你看到的、听到的，不然的话，你的损失可就远不止几千美元喽。”

小薛像根桩子一样定在地上，洪钧的话在他脑海里一直回荡了很久。

沿着八达岭高速公路向北，过了清河收费站，第一个出口就是小营，在高速公路西面一个拥挤的十字路口的西南角，有一间不大的麦当劳餐厅。这是七天长假里最后一天的下午，小薛好不容易在角落里等到一张空桌，拿着两杯可乐坐了下来，他在等一个人。

没多久，一个高挑的女孩从门口风风火火地挤了进来，戴着墨镜的眼睛显然无法适应室内的光线，她便把墨镜推到头顶，站在原地向四周寻找着。女孩的出现就像忽然投下了一块磁石，把麦当劳里十二岁以上的若干男人的目光都吸了过去，这些男人里既有成群结伙的中学生，也有带着孩子的父亲，还有小薛。

小薛一看见菲比，忙站起身冲菲比挥手，菲比也看见他了，嫣然一笑走了过来。男人们的目光投到菲比身上的时候，恨不能把目光变成手；等菲比走到小薛面前，男人们的目光便移到了小薛身上，立刻恨不能把目光变成刀了，小薛仿佛被那些男人如刀似剑的目光拦腰斩断，缩着脖子一屁股坐下，都顾不得和菲比谦让一下。

菲比坐下来，一边用手当扇子扇着，一边说：“热死了，都十月份了，怎么还这么热？”

小薛不敢看周围，也不敢正眼看菲比，便把目光放到一杯可乐上，把可乐推到菲比面前说：“赶紧喝吧，喝了就凉快了。”

菲比看了眼可乐，就笑着低声说：“你替我买的？你怎么也不问问我喜欢什么？”

小薛更窘了，只好说：“忘了问了。那，你想喝什么？”

“只能点喝的呀？我就不能点吃的吗？”菲比接着打趣，然后才说，“巧克力圣代，我不想喝可乐，灌一肚子气，说话的时候老打嗝。”

小薛马上站起来说：“你等一下。”就跑去排队了。

菲比挺高兴，她喜欢居高临下地拿小薛开心，也喜欢看着小薛为自己忙碌，她把可乐推回到小薛的那杯可乐旁边，耐心地等着。小薛很快端着一杯巧克力圣代回来，放到菲比面前，菲比仰脸笑着说：“谢谢

啦。”便用塑料勺子挖着吃起来。

小薛趁着菲比垂下眼帘盯住圣代的工夫，才仔细打量了菲比几眼，这是两人的第二次见面。小薛客气地说：“不好意思啊，让你跑这么老远，其实我进城很方便的，有城铁，公共汽车也很多，你干嘛偏要约到我这边呀？”

“没关系，很顺的，走三环到马甸上高速，从小营出来左转不就到了吗？我是奉旨行事，老洪说的，怕你又把钱丢了，所以要在你家门口接头。”

小薛的脸一下子红了，苦笑着说：“我平时出门身上不会带多少钱的，没事。而且，我那次丢钱的时候，离酒店比我现在离自己家还近呢。”

“是啊，所以有时候你怎么小心也没办法的，不怕贼偷就怕贼惦记，谁让你被贼盯上了呢？再说其实丢钱的损失最小了，钱可以再挣嘛。”

“洪总把我的糗事也告诉你啦？我挺对不起洪总的，这次把事情搞砸了。”小薛诚心实意地忏悔。

菲比故意逗他说：“是啊，我听了也生气。要不是我离开了维西尔，本来应该是我陪他们去的，不仅保证可以把他们哄得开开心心的，我自己也能在欧洲好好玩一圈。老洪对你太好了，我都还没去过欧洲呢，你刚来就去了。”

小薛被这一番话说得又惭愧又懊悔，一头碰死的心都有，他把头低低地垂下去，头发都快耷拉到可乐里了，菲比一见，知道自己玩笑说重了，忙笑着说：“哎呀，你看你，小日本要是有你这种认罪态度就好了，我是和你说着玩儿呢。柳副总那个人就是讨厌，谁去陪他谁倒霉，不赖你的。”

小薛抬起头望着菲比说：“听说普发的项目是你赢下来的，你一定是个特棒的sales。”

这回轮到菲比的脸红了，她忙埋头于杯子里的圣代，说：“嗨，要是这话能从老洪嘴里说出来就好了。普发的项目主要是老洪亲自做的，我就是个跟包的。”菲比停了一下，用勺子搅拌着圣代，怅然地说道，“嗨，反正都好像是很久以前的事了。”

小薛似懂非懂，也不便细问，就试探着说：“洪总有没有对你说过他

对我的看法？他是不是对我特失望？”

菲比一愣，没想到这个小薛已经开始旁敲侧击地想利用自己这个渠道来打听内幕消息了，这倒像是一个不错的销售人员的做法。菲比回想着，洪钧的确嘱咐过她，说虽然小薛看上去挺皮实，不怕别人讽刺挖苦，但实际上他的自尊心特别强，他经常提及小时候被嘲笑的经历，正说明别人对他的伤害让他如此刻骨铭心，洪钧还说到上次逼着他当众说英语的做法可能有些欠妥，八成伤了小薛的自尊心。

菲比想着，却很自然地回答道：“没有，怎么会呢？老洪不怎么和我聊工作上的事，他倒是提过一次，说觉得你挺像他年轻时候的。”

小薛怔了一下，他不信，他无法想象也无法接受洪钧竟有像他这么笨的时候，叹了口气说：“真羡慕你啊，能和洪总一起做项目，收获肯定特别大。”

菲比的脸又红了，她心想，最大的收获就是得到了洪钧，但马上又有些黯然，说：“嗨，反正也没机会再跟着他做项目了，我现在都已经不再做销售了。”

小薛见两人聊得有些沉重，便想岔开话题，他问：“你电话里说是洪总让你找我的，他特忙吧？需要我做什么吗？”

一杯圣代已经被菲比彻底消灭了，她把杯子推到一旁，挺起上身说：“他交给我一个艰巨的任务，让我替他把这个转交给你。”说着，她从小背包里取出一个印有维西尔标志的信封，蹭着桌面推到小薛面前。

小薛满脸疑惑地拿起信封，信封没有封口，他往里面一看，是两沓人民币，立刻睁大眼睛看着菲比，问道：“这是……？”

“老洪说因为你要把丢了的钱赔给公司，以后好几个月工资都剩不下多少，怕你负担重，手头的钱不够花，所以把这两万块钱先给你救急用。”菲比说完，忐忑地等着小薛的反应。

不出所料，小薛飞快地把信封推回到菲比面前，满脸通红地摇头说：“不行不行，这钱我不能要，我怎么能要洪总的钱呢？！”

菲比像拉锯一样又把信封推过去，这次她把手放在信封上按住，说：“不行，你必须收下。”

小薛犯难了，他当然不敢去碰菲比的手，只好用眼睛直直地瞪着信

封，仿佛号称具有特异功能的人想凭意念把信封顶回去。

菲比语气坚决地说："你要是不收下，老洪非把我骂死不可，我可是立下军令状的，你要是不收，我就不回去见他。"菲比说的倒是实话，她的确是因为受不了洪钧的威逼利诱，才硬着头皮接下这份差使的。

小薛的脑子里很乱，他猜想洪钧是因为担心亲自给他会被拒绝，才特意让菲比来的，这也算是一种苦肉计吧，但小薛还是觉得不能要，他摇着头说："我不需要这些钱，我可以分好几个月一点一点还的，我又没有什么要花钱的地方，这钱我真用不着。"

菲比毫不退让，说："那你就把钱存起来，用不用、怎么用都是你自己的事，但你现在必须收下。老洪说了，这钱不是白给你了，是借给你的，怕你最近有急用，他说等你签了单子挣到commission的时候再还给他。"

小薛还是摇头，菲比的脸一沉，虚张声势地说："你怎么这样啊，扭扭捏捏的，你成心想让我没法向老洪交待啊，你再不收起来我真生气了啊。"

菲比这种色厉内荏的招数曾经对洪钧用过多次，遗憾的是屡试屡爽，从来没得逞过，所以她对小薛使出这招时心里也是七上八下的。还好，小薛只又犹豫了片刻，就把手慢慢伸向信封，菲比忙把按着信封的手抽回来，小薛便把信封折起来揣进自己的西服内兜里。

菲比如释重负，说了一句："这还差不多。"

小薛说："我先存起来，十字路口往东就有一家工商银行，等我签了头一个合同，就把钱还给洪总。"

菲比马上提醒他："你小心啊，这街上人这么多，我看着挺乱的，你那种西服兜最容易被掏了。"见小薛点了点头，菲比又问道，"你已经开始做项目啦？"

"嗯，洪总把几个项目交给我去跟了，我明天一早就飞杭州，浙江澳格雅。"

菲比听了，发觉自己真是和几个月前不一样了，以前只要听到有项目，无论是否与自己有关，她都会马上饶有兴趣地打听，她喜欢与各行做销售的人切磋，而现在，她早已没有那种好奇心了，她冲小薛淡淡笑了一下，说："你也不要太急于求成，老洪以前对我说过，sales

越是急于做成项目，他的感觉就越可能不准，他的判断也越可能出错，就像一个人越是拼命想去抓一样东西，身体就越容易失去平衡。”

小薛听了，若有所悟地答应一声。两个人又聊了一阵，聊来聊去话题却总是离不开洪钧。

菲比和小薛分手后上了一辆出租车，车子刚启动她就掏出手机拨了洪钧的号码，电话一通她便忙着表功：“嘿嘿，大功告成，我厉害吧？说，你答应给我的bonus，赶紧兑现吧。”

洪钧笑着问：“说吧，你想要什么？”

“嗯--，我想要个蛋糕。”

“怎么又要蛋糕？你不是刚过完生日吗？”洪钧不解地问。

“不仅要蛋糕，我还要一根蜡烛。”菲比摇头晃脑地说。

“几根？一根？那就不用买了，你自己就像根蜡烛，你往床上一站，就是个谜语，谜底就是‘周岁生日蛋糕’。”洪钧得知小薛已经把钱收下，便轻松地调侃起来。

“切！你才像蜡烛头呢。真笨死了，还没想起来呀？是给你准备的周岁生日蛋糕。”菲比听洪钧那边迟迟没有反应，就又大声说，“到明天你在维西尔就整整一年啦！”

洪钧恍然大悟，这才明白菲比的用意，便笑着说：“真的啊，都一年了，真快，我现在被科克逼得只有季度的概念，只记得我刚刚挺过了四个季度。”

菲比的语气变得轻柔起来，一字一顿地说道：“你和我，也已经认识整整一年了。”

“哦，才一年啊，真慢，我怎么觉得像是过了365年似的？”洪钧说完就大笑起来。

片刻之后，电话里传出菲比的厉声断喝：“哼，洪钧！被你气死啦！”

10月8号，小薛正点飞抵杭州萧山机场，他又坐了将近两个小时的出租车，才到了位于浙江省中部一个小镇上的澳格雅集团总部。

这个名不见经传的小镇，完全是因为出了这家澳格雅集团才发达起来的。其实小镇本有其得天独厚的条件，四周点缀着一些低矮的丘陵，被分列东西的两条溪流夹在中间，典型的依山傍水的风水宝地，又正好地处交通要冲，浙赣铁路和320国道都在不远处经过。但是，直到镇上出了一位名叫陆明麟的人，直到这位陆明麟有一天开始拉着板车做起了生意，这个小镇的面貌才终于有了翻天覆地的变化。

澳格雅总部在小镇上是名副其实的地标性建筑，九层的楼并不算高，但它那全封闭的玻璃幕墙使大楼璀璨四射，显得比它的实际规模壮观得多。大楼前面是一个不小的广场，三根旗杆上旗帜迎风飘扬，国旗居中，两侧想必是澳格雅公司的旗帜。广场和大楼都被不锈钢栅栏圈起来，小薛在栅栏外把出租车打发走，径直向门房走去。

小薛填好访客登记单，便走进大门，穿过广场，沿着台阶拾级而上，经过两扇自动门，这才真正进入了澳格雅的总部大楼。站在宽敞气派的大厅里，正面墙上是澳格雅的巨大标志，标志下面是接待台，里面背手站着三位身穿蓝色制服、头戴黄色贝雷帽的接待小姐，小薛觉得她们既像是航空公司的空姐，又像是女子特警队的霸王花，便不由想起了“英姿飒爽”这个词，略带迟疑地走了过去。

中间的那位“英姿飒爽”很热情，也最具有军人气质，她看了小薛递过去的访客单，问道：“请问您和沈部长约好了吗？”

小薛面不改色心不跳地撒着慌：“约好了，要不然我怎么会从北京大老远跑来？”

“英姿飒爽”脸上挂着训练有素的标准笑容，笔直地把右手向右前方一伸，说：“请您先在来宾休息区等候，我马上为您通报。”

小薛转身走到了“来宾休息区”，发现不过是在落地窗下的大理石楼面上摆了几张沙发。小薛坐到沙发上，开始等候。正如他所预料的，等候是漫长的，但他仍然没预料到会是这么漫长。十五分钟过去了，半个小时也过去了，不少人穿过大厅向外面走去，想必是午饭时间到了，小薛又去问了一次“英姿飒爽”，回答是已经通报了，请耐心等候。三刻钟，一个小时都过去了，吃饱饭的人又都排队般地走了回来，也不时有访客走过来坐下，但很快就被从楼上下来的人谈笑风生地接走了，只有小薛始终无人认领。

小薛饥肠辘辘地等着，终于下决心拿出电脑摆弄起来，他并没有心思真正做些什么，只是想起码掩饰一下自己的困窘。让他朝思暮想的沈部长负责的是澳格雅的企划部，根据罗杰留下来的客户资料，沈部长

一直是罗杰的直接联系人，也是澳格雅企业管理软件项目选型的负责人，小薛在北京打的几次电话便都是给这位沈部长，但除了软钉子之外一无所获。

等了一个半小时之后，小薛实在忍不住了，又走到接待台前，发现“英姿飒爽”们虽然还是一样的英姿飒爽，但面孔都变了，也难怪，连国旗班的战士们站两个小时也得换岗，这些接待小姐总不能站一天吧。小薛问中间的那位：“沈部长在公司吧？”

“您不是和他约好了吗？您应该知道他在不在公司的。”新一代“英姿飒爽”昂首挺胸地回答。

小薛立刻没了底气，想必老一代“英姿飒爽”们不仅戳穿了他拙劣的谎言，而且交接班的时候也把他说谎的劣迹交接下来了，他只好尴尬地笑笑，狼狈地走回沙发上坐下。

小薛知道自己作为不速之客一定不会受到热情的接待，但没有想到他根本就不会受到接待，这让他心里开始发慌，他总不能落个空手而归的下场，这么一想，他掏出手机，决定豁出去给沈部长打电话。

就在这时，从电梯间的方向走来一个人，瘦高的个子，细长的脖子，白衬衫扎进棕色长裤里，腰带松松垮垮地系着，分不出哪里是腰部、哪里是胯部，整个人活脱脱是一根麻秆。“麻秆”走到接待台前，和“英姿飒爽”们嘀咕着什么，刚才令小薛铩羽而归的那位“英姿飒爽”冲小薛坐着的方向一抬下巴，“麻秆”便向这边走来。

小薛猜想来人就是沈部长，因为电话里的沈部长总是一种懒洋洋的腔调，既像是病夫，又像是大烟鬼。小薛开始兴奋而紧张，兴奋的是总算等来了，紧张的是不知道自己等来的是一番怎样的接待。

“麻秆”晃晃悠悠地走着，手里拨弄着挂在脖子上的胸卡，他踱到小薛面前，斜着眼睛居高临下地打量着他，小薛忙站起来，仍然比“麻秆”矮半头，他刚要伸出手去，“麻秆”已经大大咧咧地坐在对面的沙发上，他翘起二郎腿，不停地晃荡着。

小薛也只好欠身坐下，心里暗自盘算着，来人显得很年轻，估计比自己大不了多少，尤其是这副做派实在有失中高级领导干部的风范，小薛从内心深处反感这个人，衷心希望来人不是沈部长。

小薛从西服兜里掏出名片夹，刚要递上名片并做个自我介绍，“麻秆”却首先开了口，他依旧斜睨着小薛，声音像是从牙缝里挤出来

的，又像是从鼻子里哼出来的："就是你要找沈部长？"

第十四章

小薛一听对方果然不是沈部长本人，顿时松了口气，暗叹一声“老天终于开眼了”，一边躬身用双手呈上名片，一边说：“您好，我姓薛，叫薛志诚，您就叫我小薛吧，我是北京维西尔公司的，今天是头一次来澳格雅拜访。”

“麻杆”依旧斜靠在沙发上，晃荡着二郎腿，只把右手稍微伸出来一些，接过小薛的名片正反两面翻看几眼，抬起眼皮问道：“‘销售代表’？以前没听说你们维西尔还有这种头衔啊，和‘销售经理’有什么区别？”说完随手把名片撂在身旁的沙发上。

小薛笑容可掬地回答：“是这样，‘销售代表’和‘销售经理’、‘客户经理’都属于销售部门，重点负责某些行业或某种产品的叫‘销售经理’，专门负责某个大客户的叫‘客户经理’。”

“那你们起码应该派个‘客户经理’来我们澳格雅吧？”“麻杆”显然认为澳格雅天经地义地应该属于大客户的范畴。

“哦，那要在澳格雅真正成为维西尔公司的客户之后，才会有专门的‘客户经理’来负责。处于签约之前的潜在客户阶段，一般是由‘销售经理’或者‘销售代表’来和您联系，我刚加入维西尔公司时间不长，经验还不够，所以是‘销售代表’。”小薛没料到对方会在这个问题上纠缠不清，冷不防又出了一个破绽。

果然，“麻杆”瞪起眼睛问道：“哟，你们维西尔派个没有经验的‘销售代表’来我们澳格雅是什么意思啊？是对我们不重视吧？想用我们澳格雅来练兵是吧？你上面的经理是谁啊？”

小薛感觉自己的头都大了，忙回答道：“是洪总。”

“哪个洪总？洪钧？他不是你们维西尔中国区的大老板吗？”

“麻杆”这一愣神的功夫，给了小薛宝贵的一瞬间，他马上想出了对策，一脸诚恳地说：“是啊。本来像我这样没什么经验的销售代表，是不可能独力负责具体项目的，但是洪总说澳格雅不一样，他说你们选型已经选了一段时间，对软件行业很了解，自身的管理基础又好，选软件、用软件你们都是行家，根本不需要别人再去给你们讲什么，倒是我应该好好向你们多学习一下，所以就派我来了。另外，洪总和我之间本来是隔着好几层的，可是他对澳格雅的项目特别重视，特意要求我直接向他汇报。”

不知是小薛的吹捧起了作用，还是因为小薛的话也算自圆其说，“麻杆”没有再穷追猛打，而是抱着得饶人处且饶人的态度，准备和小薛言归正传，他问：“你来找我们有什么事呀？”

小薛想起洪钧曾经对他说过，不要只是被动地回答客户的问题，也要善于向客户提出问题，这样既可以得到更多自己想要了解的信息，也可以引导客户的思路，他便试探着问：“我能先问一下吗？请问您是？”

“哦，我姓陆。”“麻杆”回答得倒挺痛快。

小薛立刻想到澳格雅的老板陆明麟，不禁脱口而出：“哦，陆先生，那您和陆总是亲戚吗？”

不料，姓陆的“麻杆”却鄙夷地说道：“天底下姓陆的人成千上万，难道都是他陆明麟的亲戚呀？少见多怪。”

说着，他从衬衫兜里翻出一张名片，漫不经心地向小薛一晃，说：“我是陆翔，这里的IT主管，是陆明麟专门从上海请我过来的。”

小薛忙起身上前，像领受嗟来之食一般双手接过陆翔的名片，一边满怀崇敬之情地端详着，一边暗自琢磨，陆翔习惯于直呼陆明麟的大名，是要表露他对陆明麟的不满和轻蔑呢，还是要暗示他与陆明麟的关系非同一般？

陆翔又问道：“你来有什么事？是为了软件项目吗？”

小薛忙点头称是，陆翔撇着嘴说：“你们还来呀？不觉得已经太晚了吗？九月份你们都干什么去了？你们不是不打算做我们这个项目了吗？”

小薛被这一串质问砸懵了，他还没来得及解释，陆翔已经随手拿起小薛的名片塞进兜里，然后站起来，眯着眼睛对小薛说：“你不要在这里傻等了，沈部长不在公司，他和赖总去上海了。”

小薛忙站起来，顾不上掩饰自己的惊讶、失望还有无知，急切地问：“啊，沈部长不在呀？那……赖总是谁呀？”

陆翔一脸的不齿，冷笑一声说：“你连赖总是谁都不知道？就这样还来做项目？赖总是陆明麟的妻弟，澳格雅堂堂的国舅爷、大内总管，看过《雍正皇帝》没有，赖总就相当于那个隆科多，生产、市场、销售、投资都是陆明麟管，其他内务都是赖总管，软件选型就是赖总说

了算，就你这样瞎子聋子似的还想做成项目？”

小薛没在意陆翔对他的讽刺挖苦，他内心已经被一种不祥的预感笼罩了，涨红着脸又问：“那……，他们去上海，是不是和软件项目有关呢？”

陆翔正转身要走，被小薛这么一问立刻又来了兴趣，似乎亲手把小薛的最后一线希望毁灭掉能给他带来巨大的快感，他盯着小薛，像是要让小薛一字不落地铭记在心，头一次口齿清晰地说：“你以为呢？你以为你们维西尔不来，我们整个项目就死掉啦？你以为你们维西尔不来，别人也不会来的呀？人家ICE早跑来好几趟了，原来你们维西尔的那个Roger也一直在跑来跑去呀。赖总他们去上海做什么？你去问ICE好啦，去问Roger好啦。”说完，就像来时那样，一路晃晃悠悠地走了。

小薛呆若木鸡地站着，又有了那种被五雷轰顶的感觉，他脑子里纷乱如麻，好不容易终于冒出一个清晰的念头，他想到的竟然是：晚上的住宿费用倒是可以省下来了。

10月9号上午，洪钧被李龙伟用内线电话请到了公司里的一间会议室，关上门坐下，洪钧才注意到小薛也在，立刻感到一丝不快，自从他因罗杰离职而对销售团队做了调整，小薛在过渡期后改为直接向他汇报，不应该大事小情还像以前那样去找李龙伟，他担心小薛的做法会打乱销售团队的队形，因为队形和士气是决定团队战斗力的两个主要因素。洪钧刚想提醒一下小薛，却看到两人的脸上都像挂了一层霜，知道等待自己的不是什么好消息，就故意笑着说：“哟，有什么好事要告诉我？”

李龙伟和小薛互相看了一眼，然后李龙伟让小薛先把头一天的澳格雅之行汇报一下，洪钧听完小薛的叙述，脸上的笑容早已消失殆尽，他说：“把澳格雅的事放一放，先了解一下Roger究竟去了哪里、最近都干了些什么。”

李龙伟说：“找你来就是要说这事。早上听小薛一说，我就觉得不对劲，我让他赶紧给另外几家Roger交接下来的客户打电话，委婉地问了问，果然，Roger在上个月都去过了，他现在是代表一家叫洛杰科技的公司，给客户推的是ICE的软件。”

“洛杰科技？怎么好像有点耳熟？好像我和他们签过合同，等我问一下Laura。”洪钧说着，拿起会议桌上的电话拨了上海办公室的号码，和劳拉简单聊了几句就挂上了电话，他对面前的两人说：“没错，咱

们有几个项目需要给客户搞的初级培训就是包给这家洛杰科技去做的，所有的合同都履行完了，款项也都结清了。Roger可能和这家公司以前就有联系，奇怪，他不是说要自己创业吗？怎么会去这么一家小公司呢？”

李龙伟意味深长地说了一句：“恐怕不仅是有联系吧？”他见洪钧注视着他，就接着说，“八成这家洛杰科技本来就是Roger自己的公司。我前一段听上海的几个同事聊过，说Roger好像一直有自己的生意。”

洪钧已经在瞬间明白过来，不免有些懊恼，自己本以为掌握到罗杰贪小便宜的底细已经算明察秋毫了，其实那只是皮毛而已，自己对罗杰的大手笔竟然一无所知。他嗔怪地瞪了李龙伟一眼，心想你这家伙当时就该马上把这么重要的消息告诉我嘛；李龙伟耸了下肩膀，分明是在无奈地表示自己只是道听途说而已嘛，毫无真凭实据，当时也没有什么迫在眉睫的事端，怎么能乱讲呢？

一旁的小薛对两人这番无声的交流不明所以，提醒道：“还有，洛杰科技现在是ICE的代理了。”

李龙伟忙补充说：“是啊，在ICE的网页上已经能看到了，洛杰科技是他们的什么金牌代理……”

“黄金级代理。”小薛插进来更正道。

“呵呵，对。小薛挺机灵的，他假冒一个客户的名义给洛杰科技打电话，他们的一个sales傻乎乎地也不仔细了解一下，就一股脑把他们的情况都介绍出来了。”李龙伟笑着说。

小薛也笑着自嘲道：“比我还傻，您说他们那个sales得有多傻。”

洪钧却笑不出来，整个事情的台前幕后他已经了然于胸，这肯定又是俞威的得意之作，俞威一贯追求的最高境界就是“既打击了敌人又壮大了自己”，而此次策反罗杰无疑堪称是一石两鸟的经典，罗杰若不献上澳格雅这几个项目作为“投名状”，俞威怎么肯接纳洛杰科技这样的小公司做代理呢？洪钧的脑海里不禁浮现出俞威志得意满的神情，仿佛他正面带微笑，欣赏着自己吐出的朵朵烟圈。

洪钧马上把思绪收拢回来，果断地说：“Roger造成的危害就像冲击波，首先是澳格雅，因为他肯定也觉得澳格雅最有戏，然后是另外几个他自己跟过的项目，然后会是郝毅等几个原来归他管的sales在跟的项目，但影响不会只限于他负责的制造业领域，最终一定会波及到

Larry你那三个行业的客户，只要他之前稍有了解的，他一定会去骚扰，ICE不把Roger 这点油水榨干是不会善罢甘休的。”

李龙伟有些懊丧地说：“也怪我，我9月份光顾着四处收单子，季度末嘛，只管在9月底以前有能签的项目了，我想如果手里有很快能签的大项目，Roger也不会急着走的，我就没把他那几个项目放在心上。”

洪钧听出李龙伟这又是在有意宽慰他，因为罗杰留下的项目应该是洪钧亲自负责的。洪钧早已意识到了自己的大意失荆州，但他也觉得无奈，分身乏术啊，看来真得尽快找一个人来接手罗杰留下的摊子了。

洪钧按了内线电话上的免提键，接通了玛丽，说：“Mary，我要尽快和一些sales打一个conference call，所有原来report给Roger的sales都要参加，大约要开半个小时，请你马上安排好通知下去。”

向玛丽布置完，洪钧又对李龙伟说：“你也参加，然后要让你下面的sales也都有所准备。”

洪钧转向正在发愣的小薛，笑着说：“昨天还是一个战壕里的战友，今天就是刺刀见红的敌人了，刺激吧？”

下午，洪钧正独自在办公室里忙着，有人在敞开的房门上敲了两声，洪钧抬头一看，原来是小薛，小薛看到洪钧向他点头示意，便走进来，回身把门紧紧地关上。洪钧有些奇怪，小薛向来是没有关上门谈事的习惯的，他似乎一直认为在公司内部、同事之间没有什么是密不可宣的，今天怎么神秘兮兮的？

小薛在洪钧对面的椅子上坐下，嗫嚅着说：“嗯--，洪总，您现在有时间吧？我想问一下，嗯--，您说，一个项目到什么时候，就是彻底没有希望了呢？”

洪钧微微皱起眉头，问：“你是指澳格雅那个项目？怎么忽然想起问这个？”

小薛一副欲言又止的样子，洪钧只好催促着：“你说吧，你来不就是想和我聊聊的吗？”

小薛吞吞吐吐地说：“您上午给我们开了电话会议，中午吃饭的时候，郝毅和杨文光我们几个就聊到澳格雅的事。嗯--，他们都说，咱们在澳格雅肯定已经没戏了，因为Roger以前一直把澳格雅捂得严严的，给澳格雅做过技术方案的几个工程师都没见过客户的高层，和客户高层的关系都抓在Roger一个人手里，估计还没等我见到他们，他

们就会和Roger签合同了。嗯--，还有，因为Roger对咱们的情况太了解了，方案啊、报价啊他一清二楚，肯定在客户面前说了咱们很多坏话，我要想去扭转客户对咱们的印象，已经很难了。”

“郝毅他们有什么建议？你是怎么想的？”洪钧尽量耐心地问。

“嗯--，他们说我应该去找些新项目来做，我也没想好，所以想问问您，像澳格雅这种项目，到什么时候就是彻底没有希望了？”

洪钧没有马上回答，他靠在椅背上，胳膊肘支在扶手上，手托着下巴，面无表情地看着小薛，小薛被他盯得如坐针毡，嘴角抽动一下似笑非笑，又马上收紧了。洪钧平静地重复着小薛的话：“一个项目到什么时候就彻底没希望了？”他顿了一下，提高嗓门说，“我的回答是：当你自己不再抱任何希望的时候！”

小薛被洪钧的话震得浑身一哆嗦，声音略带颤抖地问：“您的意思是……？”

“我的意思是，只要你自己放弃，这个项目就一定没戏了；但换句话说，只要你不放弃，任何项目无论进行到任何阶段都还有机会。坐阵后方的统帅，即使放弃一场战役，他还有机会重振旗鼓；但在前线的士兵，却不可以放弃一场战斗，因为他放弃的后果就是死亡，两个人拼刺刀，谁也没有第二次机会。”

洪钧说完这番话，情绪也逐渐平静下来，他知道这种喊口号似的强心针只有很短的疗效，虽然小薛的斗志可能被暂时激励起来，但遇到困难又会气馁，他接着说：“只要客观地分析一下咱们的机会在哪里，你就会明白我的信心是有根据的。其实，郝毅他们说的都对，但是他们只看到了事物的一个方面。比如，Roger对咱们的情况很了解，可以在客户面前准确地攻击咱们，但你不要忘了，当初在客户面前说尽维西尔好话的也正是他，这是典型的‘以子之矛攻子之盾’，如此反覆无常，他在客户心目中的信用就会大打折扣。其次，ICE的代理不止Roger 的洛杰科技一家，他们首先会齐心合力攻击维西尔，但在觉得维西尔机会不大以后，他们之间就会开始争夺，所以这个项目不见得会很快被洛杰拿到，当他们闹得你死我活的时候，反而是维西尔的机会，咱们从明处转到暗处，正可以不动声色地做工作。木秀于林，风必摧之，你要知道，从夺标热门变为冷门黑马，倒更可能坚持到最后脱颖而出，不被其他家当成主要对手，往往不见得是坏事。”

小薛虽然频频点头，但仍然惴惴地说：“我明白，可是，这么关键、这么复杂的项目，是不是应该派更有经验的sales去做，我跟着打打下

手，嗯--，我是担心我做不好。”

洪钧温和地说：“你的心情我理解，但我可以告诉你，这个项目恰恰应该你去做，换了别人反而机会不大。”小薛一脸困惑，显然想不出自己的优势在哪里，洪钧继续给他打气，“你听过‘哀兵必胜’这句话吧？我就是要用你这支‘哀兵’来达到‘奇兵’的功效。Roger也罢，ICE的其他家代理也罢，都是一群老油条，他们都会绞尽脑汁说维西尔的坏话，然后再互相泼脏水，肯定会搞得乌烟瘴气，而你正好和他们形成鲜明的对比，你要尽可能保持低姿态，不要吹捧维西尔，也不要攻击ICE，更不必攻击Roger本人，你要让客户看到你的执著和真诚，要让客户认识到你与那帮家伙都不一样。”

小薛忽然憨憨地笑起来，说：“嗯，那我就盼着‘傻人有傻福’吧。”

洪钧也笑了，但很快敛起笑容，他把脸转向窗外，望着远处说：“我今天倒是一直在想，你没注意到吗？你昨天去澳格雅，收获很大呀。”

“您又逗我了，哪有什么收获呀？连沈部长的影子都没见着，等了两个小时，挨了五分钟骂。”

洪钧扭回头看着小薛，认真地说：“我没开玩笑，难道你没意识到？那人叫陆什么的？哦，对了，陆翔，他泄露了多有价值的信息呀。我们现在知道了，维西尔处境不利，ICE介入了，Roger成了ICE的代理，项目的决策人是赖总，他和沈部长昨天去了上海。”

“嗯，倒是不少，可都不是什么好信息。”小薛神色黯然地承认。

“不，我不这么看，信息本身并无所谓好坏之分，只有准确与错误之分，没有这些准确而及时的信息，我们很难对整个形势有所了解，所以很有价值。”

“呵呵，您是没听到他是怎么损我的，那家伙光顾了嘴上痛快，傻了吧唧地把不该说的都说出来了。”小薛想到自己头一天受到的羞辱，咬牙切齿地说。

“嗯，可能那家伙的确就是没脑子。但也有另一种可能，”洪钧的眼睛又移向窗外，像是自言自语地说了一句，“他可能并不傻。”

就在这时，有人急促地连敲了几下门，洪钧刚说了声“请”，李龙伟就像被人推了一把似的撞了进来，他刚叫了一声“Jim”，就看见小薛也坐在里面，便马上止住了。

洪钧立刻预感到不妙，但还是微笑着看了眼小薛，小薛忙起身说：“那我先出去了。”

李龙伟在小薛身后把门关上，紧接着说：“就是小薛埋的地雷，现在炸了，普发的麻烦来了。”

洪钧立刻站了起来，可是还没等他追问，李龙伟已经接着说：“是柳副总，他反对系统切换和项目验收。”

两个人隔着写字台站着，一时无语，过了好一阵洪钧才勉强说了一句：“哦，我等一下给韩湘打电话吧。”

两人都坐下来，李龙伟刚想多说几句，见洪钧并没有进一步讨论这个话题的意思，便改口说：“还有件事，我刚才想了想，咱们是不是应该告Roger啊？”

“告Roger？告他什么？告他违反了和公司签的保密协议？”

“对啊，像澳格雅这些项目，都是他在维西尔工作期间获得的客户信息，他现在利用这些信息去推ICE的产品，不是明显损害咱们维西尔的利益了吗？我觉得咱们应该和他打官司，即使不能让他赔偿，起码可以把他从这些项目上赶走。”李龙伟又变得义愤填膺起来。

洪钧却在沉思，他不是没想到这一点，但已经被他否定了。罗杰的离职本身其实算不上大事，科克不会加以关注，但如果维西尔中国卷入任何法律诉讼，就不仅会惊动亚太区，连总部的法律事务部都会直接介入并接手，到那个时候就不再是洪钧所能控制的局面了。罗杰在维西尔任职期间经营自己的小公司一事，洪钧也是负有失察的责任的，所以他并不想把事情搞大、搞复杂。

洪钧找了别的理由说：“这种官司，首先取证很困难，而且旷日持久，牵涉太多精力。客户也会反感，客户都希望由他们自己决定该和什么人做生意，而不会愿意受法院影响。另外，官司即使打赢了，也不算什么业绩，让Roger在表面上撤出这些项目，我们就一定能打败ICE吗？换句话说，与其和Roger在法庭上见，还不如和他在项目上争个高下，我们也不见得输给他。”

李龙伟迟疑地问：“你真觉得，在澳格雅项目上，小薛是Roger的对手？”

洪钧的心一沉，他没有回答李龙伟，而是在心里暗暗地说：死马当活马医吧。

盈科中心二层有家咖喱风味的餐馆，俞威出了电梯踱进餐馆门口的时候，罗杰已经在里面等候多时了。俞威一边坐下一边说：“哎呀，不好意思啊，老是你先到。”

罗杰皮笑肉不笑地回应：“你事情多嘛，不像我，就是专门来北京找你的嘛。”他和俞威各自翻开菜单，又说，“其实旁边有家日本料理也蛮不错的。”

俞威硬梆梆地回了一句：“我吃不惯。”便信手点了一份椰子风味的套饭。

罗杰要了咖喱牛肉饭，然后说：“本来想好好聚一聚的，但是看你这么忙，就随便吃点吧。”

俞威掏出烟来点上，吸了一口之后问道：“什么时候回去？”

罗杰暗想，刚见面却已经在问何时回去了，短短两个月还不到，俞威对自己的态度已经和上次在自家小饭馆相会之时大相径庭了，他心中虽然不快，但还是笑着回答：“明天吧，又得马上去澳格雅了。”

俞威敷衍着说：“你也很忙吧？看来生意不错嘛，怎么样，手头的项目机会不少吧？”

罗杰忽然觉得气不打一处来，他虽然努力克制，但还是忍不住反问道：“我手上都有什么项目你还不知道？不是一五一十都汇报给你们了吗？”

俞威“嘿嘿”笑了两声，手指轻盈地把烟灰弹进烟灰缸里，却不说话，罗杰知道俞威绝不会主动引入正题，便接着说：“前天的会，澳格雅的赖总都亲自来了，咱们说好了你会出面的，怎么没来上海呀？”

“哦，电话里不是给你打招呼了嘛，8号临时在北京有急事，我走不开，只好遗憾了。反正你们也谈得不错，现在的形势不是很好吗？”

罗杰实在压抑不住了，他话中带刺地说：“形势很好？是你们ICE的形势很好吧？反正不是我们洛杰科技的形势很好。现在维西尔已经没戏唱了，剩下的都是ICE的代理，不管谁赢都是你们赢。到现在你们ICE的人都不肯和我们一同见客户，弄得客户觉得我们像是后妈养的，你们总应该向客户表示一下你们对我们的支持吧？”

俞威一副左右为难的样子，摊着手说：“我也很难做啊，都是ICE的代理商，手心手背都是肉，我支持谁、不支持谁，都很难表态啊。”

罗杰心知肚明，当别人口口声声对你说什么“手心手背”的时候，千万不要愚蠢地以为你要么是“手心”要么是“手背”，其实你连脚底板都不是，而是被人家脚底板踩着的东西。罗杰愤愤地质问道：“谁也不是傻子哟，我当初在维西尔同澳格雅接触的时候，根本没有ICE的代理介入，客户也没说过要主动联系你们ICE，怎么我刚向客户推荐了ICE的产品，别的代理就跑去了？”

俞威的脸也沉了下来，他把烟头掐灭，说：“这话说得就不太合适了吧？他们的腿都长在自己身上，你我都不是他们的老板，人家凭什么听咱们的？你可以去澳格雅，他们也可以去嘛。”

“可你当初讲过项目登记制度的，先报先得，我第一时间就把澳格雅还有其他好几个项目报给你了，为什么别的代理还可以去和客户接触？”

这时，刚才点的饭被端了上来，可两人谁都没有兴趣动筷子，俞威说：“制度当然有，定的规矩也的确是先报先得，可我是同时收到你们几家代理上报的澳格雅项目，你说我该给谁？”

罗杰冷笑着说：“是不是真的同时收到的，当然只有你自己知道。可我觉得，恐怕是你把我们的项目透露给其他家代理的吧？”

俞威刚拿起筷子，一听罗杰这么说，便又把筷子撂下，板起面孔说：“Roger，要是连个最起码的信任都没有，恐怕就很难合作了吧？你刚才不是说了吗？你们谁赢都是我ICE赢，我干嘛还要把其他代理引进去？”

罗杰针锋相对，摊出自己的底牌：“亲戚有远近、亲疏之分，老婆还有正房、偏房之分呢，你对我们这些代理也不是一视同仁吧？跑去澳格雅的那家代理商是北京一家叫莱科的公司，刚刚拿到的营业执照，我打听了一下，他们还有另一家公司，叫普莱特，是科曼公司的代理，你从科曼到了ICE，他们就马上另开一家公司做ICE的代理，老板看样子和你关系好得很哟，你对他们看来也是蛮器重、蛮支持的哟。”

俞威眼睛瞪了起来，但他想了想还是不打算翻脸，便用略带嘲讽的口气说：“Roger，不要只许州官放火，不许百姓点灯，你的洛杰科技成立时间也不太长吧？你们以前不也是跟在维西尔屁股后面跑吗？莱科公司虽然新，但实力不差嘛，人家的注册资金是一千万人民币，你的洛杰才多少？好像是一百万吧？不要瞧不起人家啊。”

罗杰的底气泄了下来，苦笑着说：“我哪里敢瞧不起人家，我羡慕人家都还来不及，我真想找他们讨教一下，怎么能让你也器重、支持我们。”

俞威笑了，语重心长地说：“老弟，你的确需要学习啊，作为朋友，我想提醒你一下，做代理和做厂商可大不一样啊，你得转换一下思维、改变一下心态，老不上道儿可不行啊。”

罗杰虽然恨得牙根痒，但也不得不面对现实，俞威说得没错，自己是得改变一下心态了，本以为不打工改当老板就可以当“爷”了，现在看来自己还是得当“孙子”，不然这代理是做不长的。他语气软了下来，说道：“我们洛杰虽然比不上莱科的实力，但做事也很到位啊，我们是打算和ICE长期合作下去的，你也不能总是只照顾莱科一家啊，他们吃肉我们总可以喝点汤吧。只要你肯对我们支持一下，我们是不会辜负你对我们的好意的。”

俞威心里暗笑，罗杰这家伙上道儿还是挺快的，稍加点拨就明白道理了，便进一步诱导说：“既然是合作，就应该把细节商量好，这样我们才好互相配合，说说你的想法吧。”

可事到临头罗杰又心疼了，他含混地推托说：“我对圈子里的规矩不太了解，事先也没考虑太多，你比较有经验，要不还是你提个方案吧。”

俞威暗地骂了罗杰一句，心想，是你来求老子，还想让老子开口要价啊，休想，老子还瞧不上你这种小家子气呢。他说：“那就不急吧，等你有了明确的想法再说。”，然后便闷头吃了起来。

罗杰仍不甘心，便把另一桩心事提了出来：“嗯，还有，你上次说过，我把项目资料报给你以后，那笔五十万的合作基金你就会马上打给我们，不知道什么时候能落实啊？”

俞威一口饭差点喷了出来，面前的罗杰让他哭笑不得，他还从没见过这么不懂事的生意人，看来刚才的一番调教简直是对牛弹琴，他没好气地说：“那事也不是我一个人说了算，亚太区在财务上刚有新规定，说不允许一次性把市场基金都付给合作伙伴，只能每次搞活动的时候分批花出去，我也没办法。本来我还想替你们争取一下，但后来一想，何必呢，弄得公司上下还会怀疑我好像和你们有什么猫腻似的。”

罗杰一听就急了，自己一心指望着的这五十万怎么一下子就没影了，

他气哼哼地说："怎么能这样呢？当初你清清楚楚和我说好了的，怎么能说话不算数呢？"

俞威笑了，他没想到罗杰居然幼稚到认为说过的话就都要算数，而且居然以为这笔钱是靠讲道理就可以要到手的，俞威现在已经不生气了，他觉得没必要和罗杰一般见识，便说："你也在外企做过，你应该知道我不是老板，我只是个打工仔，身不由己啊。"

罗杰无奈地想到了自己的"孙子"地位，又软了下来，说："那你看，有什么办法能让ICE把那笔钱打给我们呢？你看需要我做些什么？"

俞威心想这个罗杰真是一会儿糊涂，一会儿明白，但老是不能彻底明白，你既然是在求我把钱打给你，你总要先讲出我能得到什么好处吧，难道还要我求你吗？他只好下决心最后一次启发罗杰："Roger，做厂商和做代理不一样，在公司做销售、挣工资奖金，和自己当老板做生意又不一样，你得转变一下角色，开拓一下思路啊，不能精明有余、聪明不足啊。"

罗杰已经彻底乱了方寸，他想不通，自己原本是理直气壮地来讨公道、来要账的，如今倒变成是自己不懂规矩，得自己先拿出诚意、做出承诺。罗杰当然也懂"欲先取之，必先予之"的道理，可当真要"予之"的时候，他的心真疼啊。

罗杰的脑子里正进行着激烈的思想斗争，俞威却话题一转说："你的手笔不是一向挺大的吗？我听说你给沈部长在杭州的西湖高尔夫买了个终身会籍，是张银卡？也得二十多万吧？"

罗杰心里一惊，马上搪塞着说："你消息真灵通啊。好像没那么贵，具体多少我也不清楚，是正好有朋友转让出来一张，钱也还没都付过去呢。"

俞威很不以为然地说："都传得满城风雨了，未免太张扬了吧？"

罗杰干笑一声说："那东西本来就是用来张扬的嘛，他其实也不喜欢打球，要个会员身份本来就是想显摆，总不能让他藏着掖着。"

俞威不客气地说："所以你得去引导他呀，他要什么你给什么，那轮到赖总你打算给什么？赖总知道了会怎么想？不是不可以给，但要考虑在什么时候给合适，你也要替他想出一个自圆其说的解释，他就那么点工资，自己能掏得出那笔钱？"

"他说是他的一个大款朋友移民新西兰了，把卡留给他先玩一阵，等

人家回来就会要回去的。外人也只能瞎猜，抓不到把柄的。”

俞威摇着头，但也没再说什么，罗杰又想起了另一件事，有些忧心忡忡地说：“沈部长、赖总都不用担心，但是他们那里有个小家伙，主管IT的，叫陆翔，他其实以前和我关系一直不错，可最近好像有些情绪，8号赖总他们来上海我就特意没让沈部长带上他。”

俞威用纸巾擦了擦嘴，然后把纸巾把桌上一扔，不屑一顾地说：“连这种小毛孩子你都搞不定啊？！还是那句话，对客户你得去引导呀，不能迎合他，不管是来软的还是来硬的，想办法让他闭嘴！”

罗杰却先闭了嘴，他默默地琢磨着俞威对这些人的态度，从陆翔想到沈部长，又从现在的自己想到以前的自己，不禁有些后悔，他在内心深处喟然长叹：看来，惟有作为俞威的竞争对手，才能从他那里得到起码的尊重。

晚上八点五十分，洪钧走进普发集团总部八楼的一间灯火通明的会议室，范宇宙已经先到了，两人谈笑风生地握手、寒暄，一幅好友久别重逢的亲热场面，但彼此却都心知肚明。两人天南地北聊着，从北京的交通聊到了2008年奥运会，从北京的房价聊到了中东局势，正在从阿拉法特聊到本·拉登的时候，走廊上响起了脚步声，周副总、韩湘和姚工鱼贯而入。

周副总首先笑着说：“哟，你们两位贵客倒先到了，我们也太失礼了。”

洪钧和范宇宙起身与他们一个不落地握了手，洪钧一边坐下一边说：“我们都是熟门熟路，保安都认识我们这些常客了。”

韩湘让周副总坐在中间，他和姚工分列左右，然后冲着对面的洪钧和范宇宙说：“不好意思啊，这么晚还把你们两位大老板请来。”

洪钧和范宇宙都摆着手表示这不算什么，周副总接了一句：“来了就不能放过你们，等聊完正事咱们搓几圈麻将。”

姚工一边和范宇宙借火把烟点上，一边说：“那我就不奉陪了，你们四个正好一桌。”

范宇宙瞄了一眼姚工手里的烟，说：“姚工，这个牌子的烟好像不多见喽。”

“那是，如今谁还抽这么便宜的烟啊。”姚工把烟盒拍在桌上，又

说，“我抽烟的习惯和我买东西的习惯差不多，都可以反映本人的历史。当年刚参加工作的时候，无忧无虑，那时候北京刚有超市，我买东西只管往篮子里划拉，就像东西不要钱似的；后来，买东西就开始看贴着的价签儿了，为什么？因为结婚了；再后来，买东西主要看保质期和营养成分了，为什么？因为有小孩了；再后来，买东西又只管往篮子里划拉了，为什么？因为孩子大了，我们家也小康了；可从今年夏天开始，买东西又开始盯着价签儿找最便宜的了。”

“为什么？”所有人都齐声问道。

“呵呵，因为孩子考上大学了。”

所有人先是一愣，然后也都笑了起来。又胡扯几句之后，韩湘看了周副总一眼，见周副总点头会意，韩湘便说：“今天这么晚把大家请来，为的是什么事大家都清楚，咱们还得连夜拿出办法来。普发集团现代企业管理示范工程，或者说就是咱们这个软件项目，从3月份开始实施到现在已经半年多了，凭借着集团领导的高度重视和亲身参与，”他说这话的时候特意看了周副总一眼，周副总忙谦虚地摆了摆手，韩湘接着说，“还有整个项目组的辛勤工作，”他又探头看了眼姚工，“当然也离不开你们厂商的大力支持，”又冲洪钧和范宇宙点了点头，“项目已经进行到了最后也是最关键的阶段。”

韩湘习惯性地喝了口水，接着说：“这个阶段就是软件系统的正式切换，按计划，在10月底之前，要把整个集团的生产、采购、库存、销售、财务、人事等管理流程，从现有的手工作业或老的软件系统，都切换到维西尔软件系统上去。截止到目前，各方面准备工作已基本就绪，但是临时出现了一个新情况，国资委要搞一次突击性的清产核资和财务大检查，检查组在月底会进驻咱们普发集团开展工作，所以柳副总就有一些担心，如果在月底月结时进行系统切换发生了问题，比如账对不上，甚至生产、销售的业务受到影响，会不会导致咱们普发集团通不过这次大检查？所以柳副总提出能否把系统切换拖后进行。我个人觉得柳副总的考虑是有道理的，咱们讨论一下，要不要拖后，要拖的话拖到什么时候，如果不拖后，该怎么办。”

韩湘这一大段八股文式的开场白，倒使洪钧得以抽空整理一下思路。这个财务大检查来得的确不是时候，正好给了柳副总一个堂而皇之的理由，系统无法切换，项目自然无法验收，维西尔的第三笔也是最后一笔软件款和大部分实施服务费就都收不上来，洪钧当然拖不起。这两天他已经分别给韩湘和姚工打了电话，好在两人也都表示不希望推迟切换，尤其是韩湘，言语中流露出的急切比洪钧有过之而无不及，似乎推迟切换会对他本人造成某种极大的影响，但他又不肯透露究竟

是什么，这让洪钧喜忧参半，喜的是韩湘与自己利益完全一致，忧的是如果真的推迟切换，后果似乎比自己预料的还要严重。他真有些后悔国庆期间没有亲自去向柳副总赔罪，不仅应该赔罪，还应该采取一些补救措施，看来自己当了总经理之后是不如以前那样能屈能伸了，而柳副总显然是不买李龙伟那点面子的账的。李龙伟觉得由他来参加这天的会就足以了，但洪钧与韩湘通完电话之后便决定自己来，因为这是一个各方首脑必须亲自到场的会。

这个小会虽然表面上由韩湘主持，但周副总显然是真正的主席角色，他等韩湘说完，便开口说："老柳的意见有他的道理，这种大检查不仅对老柳，就是对金总都有一票否决的作用，当然马虎不得。不过从另一方面来讲，如果拖延切换，也会带来不小的影响。'一年之际在于春'这句话用在咱们普发身上是再合适不过了，从元旦到春节这'两节'期间的销售额就占到全年的四成以上，我把丑话说到前头，如果在11月以前软件系统没有切换，就得推到明年3月以后再说了，'两节'期间搞切换肯定会影响咱们的旺季销售，那个后果更没人承担得起。"

韩湘忙问："那您的意思是，把切换推到明年3月以后？"

周副总的眉毛立刻竖了起来，半开玩笑地大声说："我那么说了吗？我的四个销售本部、全国七个大区、各省分销网、直到所有终端网点，全都培训完了，我都已经宣布从12月开始不再接受任何手工订单，也不许再用电话、传真订货，所有订单都得走电脑系统，我就是要争取在明年'两节'销售高峰期杜绝错单、误单，杜绝有人私自埋单、甩单，如果推迟切换，那我上这套软件的效果就得等到后年'两节'才能体现出来，那大伙儿今年不就白忙活了吗？"

洪钧这才松了口气，他料想一向精明的韩湘把周副总抬出来一定不是让他来唱反调的。周副总又问："老柳有没有提出来都有哪些具体困难？"

韩湘回答："客观上月结的时候财务最忙，估计抽不出人手搞切换；主观上对新系统信心不足，觉得问题肯定很多，担心无法通过大检查。"

周副总提议说："那能不能新旧两个系统并行？用旧系统生成的数据报表来应付检查，新系统作为试运行阶段先观察一下，就不至于拖累整个系统切换上线。"

一直独自喷云吐雾的姚工忽然插话了："这主意不怎么样。当初财务从手工记账改为电算化的时候就搞了一段并行，弄得怨声载道的，每

笔业务都得手工来一遍电脑再来一遍，所有人都累得贼死，更重要的是，搞得公司上下是两套数据、两套流程同时在跑，到底以哪个为准？原来拄双拐，现在换成电动轮椅了，你还非得又坐轮椅又拄拐，怎么走得动？前车之鉴啊。”

姚工说完，也不看周副总，又兀自抽上烟了，好在大家都知道姚工的脾气，周副总也不计较，而是把头转向洪钧问道：“洪总，你是专家啊，别光听着我们这些外行瞎说八道，你得出主意啊。”

洪钧笑着说：“刚才姚工虽然举的例子有些不太恰当，好像把咱们普发比作残疾人似的，不过的确是这个道理。越来越多的项目证明，切换的时候新旧系统并行真是有些费力不讨好，大家都会对旧系统有些依赖，而且，数据和流程的唯一性是至关重要的，新旧两个系统的准确性、规范性、权威性都会发生矛盾，所以按道理的确应该避免这种混乱的发生。不过，有时候并行也是一种没有办法的办法，周总刚才提到的也很重要，如果因为财务部门的疑虑而推迟切换，可能损失会更大。”

韩湘抓住时机引导方向，他说：“我看可不可以这么理解，按计划切换，有困难，也有风险，但如果不按计划切换，肯定会有损失，而且损失可能会无法估计。”

周副总打断韩湘的话，挥着手说：“现在干什么没有困难、没有风险？关键是要找出克服困难、驾驭风险的方法。哎，金总是什么意思啊？”

韩湘笑着说：“金总的意思是让咱们充分讨论，把各种困难都想得尽量全面些，争取找出一个稳妥可行的方案。”

周副总不由得摇着头，嘀咕了一句：“这个老金。”

洪钧见韩湘已经顺利地定了调子，便提出了他考虑好的方案：“是不是可以这样，除财务部以外的所有部门都按计划切换到采用维西尔软件的新系统上，财务部仍然沿用目前的记账软件，在这套记账软件与新系统之间进行数据交换，只是这种交换不是实时的，而是批量的，当天晚上把所有与财务相关的数据清理出来，导入记账软件，财务部在第二天白天就可以进行处理，再把处理的结果与新系统的结果进行比照。我了解了一下，维西尔软件和记账软件之间的数据接口已经做好了，不过当初一直以为接口是单向的，只需要在切换前把记账软件里面的历史数据一次性导入维西尔的新系统，现在看来双向都会用到。这种做法其实就是分步切换，其他部门先上，财务部后上。柳副

总担心两条，一个是影响他底下人的工作，另一个是新系统万一出了问题没办法交差，咱们把财务模块的切换先往后放，既不牵扯财务部的精力，他们也可以依靠记账软件完成月结并保证通过检查。”

周副总紧接着问：“这么做有什么不好的地方吗？”

洪钧回答：“坏处就是没有实现整个系统的实时集成，与财务相关的作业都要等到第二天才能继续，比如，销售发票要第二天才能提供出去。”

周副总“哦”了一声，想了想说：“这倒问题不大，咱们和经销商之间以往结账最频繁的时候也就是一周一次，库存每天盘点一次也是有了新系统才敢提的目标，生产计划也没必要每天生成一次呀，所以一天的延迟应该可以承受。”

韩湘问道：“不过，普发上这个软件项目的目的就是打造一个全面集成的实时管理系统，财务是核心，现在反而把核心甩到外面，我担心维西尔软件的优势会不会打折扣啊？”

洪钧明白韩湘担心的就是新系统的效果被低估甚至影响验收，这对他身为项目负责人的形象当然不利，洪钧微笑着说：“我只说把财务部甩在外面，没说把维西尔软件的财务模块甩在外面闲置不用。”

韩湘不解地追问：“你的意思是？”

“我是想说，能不能搞个‘影子财务部’？由这个‘影子财务部’替代实际的财务部的角色，使用新系统财务模块的功能，在财务部完成月结和通过大检查之后，马上移交给他们。”

周副总拍了一下桌子，说道：“好，其实这还是一种并行，不过是一明一暗的并行，我觉得没什么不可以。”

韩湘沉思了一阵，有些犹豫不决地说：“这个‘影子财务部’的工作量很大啊，除了模拟财务部的全套业务之外，既要负责每天导出数据给财务部，还要和记账软件的结果进行比较，随时做出修正，还有大批原始单据要传来传去，上哪找这么一批人来呀？”

洪钧的目光看似不经意地掠过姚工坐着的方向，姚工立刻心领神会，他把烟头按灭在烟灰缸里，说：“依我看，有时候笨办法可能最管用，来‘人盯人’吧。”

其余四个人的目光都投向姚工，周副总追问：“怎么叫‘人盯人’？是打

篮球呀还是踢足球呀？”

姚工不紧不慢地说：“咱们抽调一批人，按照财务部的实际人员分工，人盯人，一个萝卜一个坑，给财务部的每个人都找个影子。新系统不是已经搞过不止一次模拟运行了吗？咱们就来一个真兵实弹演习，我电脑部的人大概能抽出六、七个，洪总、老范看能不能也抽出些人来？”

洪钧立刻说：“维西尔派到普发项目上的人都可以供你们调配使用，也是七个人，不过他们本来在切换阶段就会非常辛苦，这下更得连续开夜车，但恐怕我也抽不出再多的人来呆两三个星期。”

所有人的目光都投向了范宇宙，弄得一直如同梦游一般的范宇宙不禁哆嗦了一下，忙笑着说：“有需要我的地方我一定尽力。”

洪钧再清楚不过了，范宇宙刚才都是在超脱地看笑话，毫不在意被众人冷落，他在普发项目上关键的款项已经都收到了，剩下的几笔要么与他无关，要么他也只是过路财神，所以他才不在乎能否切换、能否验收的事呢，不然他也不会毫无顾忌地挑拨柳副总与维西尔为敌。

姚工听到范宇宙无的放矢的表态，翻着眼睛看着他说：“你别以为没你的事了，这次切换也是对所有硬件和网络系统的真正的压力测试，你的人必须始终在场，出了问题随时解决。”

韩湘也话里有话地说：“这个项目是多方密切合作的成果，如今到了最后关头，大家的利益都是一致的，只有保证系统顺利切换、成功验收，大家的合作才算画上个完美的句号。”

范宇宙忙哈着腰说：“是啊，我这边要人出人、要枪出枪，还都自带干粮，呵呵。”

周副总不屑地撇了一眼范宇宙，话题一转说：“总不能完全没有财务上的人吧？”

韩湘回答：“会有的，我的项目实施小组里，财务部来的几个人都很不错，比如那个小崔，就很积极，我想，他们稍微辛苦一下，这些天轮班连轴转，白天在柳副总的财务部，晚上在咱们的‘影子财务部’，问题不大。”

洪钧问道：“哪个小崔？”

“就是那个结巴，你忘啦？还向你提过问题的。”姚工说。

洪钧想起来了，就是那次他请金总来听宣讲时被柳副总授意向他发难的那个口吃的家伙，不由得纳闷，小崔不是柳副总的人吗？韩湘看出了洪钧的疑惑，笑着说：“士别三日，当刮目相看啊。我对他们讲，当初搞电算化的时候，死守着算盘不用键盘的，都提前让位子给你们了，你们要是也想给新来的人让位子，那你们就大可不必花心思在维西尔软件上面，呵呵，他们都是聪明人。”

洪钧说：“还是要和柳副总好好沟通一下，不要让他有什么误会，觉得咱们是撇开财务部另搞一套。”

周副总看了眼手表，摆着手说：“柳副总的工作得由金总亲自去做。看看，都十点多了，洪总你别害怕，我不留你，我和小韩得马上整个东西，明天一早得向金总汇报。”

几个人都站起来，又是一通热烈的握手话别，轮到洪钧和范宇宙握手的时候，两人不约而同地都暗自加了些力量。

第十五章

星期五的晚上，准确地说应该已是星期六的凌晨，因为早已过了午夜，俞威靠在床头抽着烟，眼睛盯着电视屏幕，全神贯注地看着他新搜罗来的一部A片，不时按动遥控器让画面静止、慢放、快进，忙得不亦乐乎，期望尽快把白天发生的事情忘掉。

一旁的琳达已经又困又累，无力地靠在俞威肩头，她的眼皮几经挣扎还是慢慢地垂下来，忽然，俞威捅了她一下，让她浑身一激灵，像回光返照一样精神起来。俞威一边把电视音量调大，一边说："嘿，你听听，这女孩的叫声怎么和你的这么像啊，你跟她学的吧？"

琳达又萎靡不振了，想扬起手锤打一下俞威，可胳膊抬到半路就像没了骨头一样耷拉下来，她嘟囔说："声音关小点，这房间不隔音的，隔壁的韩国人都听得到。"

俞威坏笑着说："嘿嘿，隔壁听得还少啊？你叫的时候怎么不记得把自己音量关小点？百家争鸣嘛。"

琳达没有反应，俞威侧过脸看见她的眼皮又闭上了，便一拱肩膀把琳达晃醒，说："别睡啊，你不是老埋怨我不陪你吗？我今天好不容易有机会可以不走了，你还不充分利用一下？春宵一刻值千金，你可不能虚度啊。"

琳达不想搭理俞威的撩拨，她知道俞威正在酝酿下一回合，但她实在是无力也无心奉陪了。琳达瞟了一眼电视，场景不知什么时候已经切换到一片高尔夫球场，一对男女正在果岭上联系着推杆进洞，她羡慕地说："嗨，咱们什么时候也能搞些室外活动啊？成天只有这种室内活动，像老鼠，闷死了。"

"哟嗬，没看出来你还挺想玩新鲜刺激的呀，好啊，趁现在天气还不冷，哪天我带你出去，咱们也找地方来场'野战'，在车里也行啊。你看你看，这俩在果岭上就干上了吧？不过这个咱们可学不了，想办高尔夫包场可包不起。"

琳达扭了下身子，说："你想哪儿去啦？恶心死了。我是说，什么时候咱们也能大大方方地一起出去吃饭、一起看电影、一起逛街，像现在这样，每次在一起都是在我家，除了那个还是那个，你把我当成什么啦？"

俞威嘻嘻哈哈地说："也不只是在你家啊，咱们在公司不也见面嘛，

哦，原来你还想在办公室里‘那个’，早说啊，我求之不得呢。”

琳达有些生气了，她觉得俞威不仅根本没把她的话当回事，分明也根本没把她当回事，她手撑在床上坐起来，歪头看着俞威，说：“喂，我问你，你到底把我当成什么？”

俞威顾不上回答，他的目光正投在电视上，恨不能跳到画面中去，因为屏幕上正好是“高潮”时刻。琳达伸手在俞威的眼前晃悠，试图阻挡俞威的视线，俞威挪动脑袋躲闪着，气得琳达一翻身骑在俞威身上，用整个上身遮挡住电视画面，这下俞威不再看电视了，而是饶有兴致地看着骑在自己身上的琳达，笑着说：“哟，都急成这样了，可我还没准备好呢。”

琳达这才意识到她和俞威正摆出一种什么姿势，顿时又羞又恼，她马上从俞威身上下来，随手把被子罩到俞威头上，等俞威把被子掀开，琳达噙着眼泪说：“我和你说正经的呢，你说呀，你到底把我当成什么？”

这个问题琳达已经提过无数次了，而这次俞威却并没有马上烦躁起来，他从白天烦躁到现在，已经烦透了，他想不清楚自己与邓汶之间剑拔弩张的态势怎么忽然偃旗息鼓，对自己非常有利的形势怎么在卡彭特召集皮特、邓汶和他开了一个电话会议之后便被悄然化解，但他已经不愿再想了，他现在只想在琳达身上寻求宣泄、寻求逃避、寻求解脱，俞威的视线又投到电视上，他在培养情绪、积蓄力量之余心不在焉地说：“现在都流行出选择题，你也给几个答案我来选吧。”

琳达气哼哼地说：“那好，你听着，A, 老婆；B，情人；C，二奶；D，鸡；E，什么都不是。”

俞威摇头晃脑地说：“老婆嘛，肯定不是，户口本上的名字还不是你；情人和二奶有什么区别呢？哦，是不是情人可以有好多个，二奶只能有一个，别的只能叫三奶、四奶了？鸡，也肯定不是，呵呵，因为我从来没给过你钱嘛。算了，我不猜了，你说吧，你觉得，或者你希望，我把你当成什么？”

琳达拿俞威没办法，她对俞威从来不敢发火，也无法发火，俞威的话分不清哪句是真、哪家是假，哪句是玩笑、哪句又一语双关，她觉得俞威就像是包围着她的四面墙，让她无处可逃，她也不想逃，因为失去围墙的保护会更危险、更没有归宿感，她想扬手向墙上打去，但疼的只会是她自己。

琳达竭力克制着说：“我所指的二奶，是被男人包起来满足欲望或者生儿育女用的，我不需要你包，我自己养得起自己。我所指的情人，是指真有感情的，是因为彼此真心喜欢而愿意守在一起的，但情人都做不长久，而且也像你说的，情人不一定是唯一的。所以我觉得现在我是你的情人，不过我希望你能把我当成你的老婆，你听好，我说的是‘当成’，我只要你在心里把我当成你的老婆，我才不要什么结婚证、户口本之类的，但是，我也不想老像现在这样，人不人、鬼不鬼的。”

俞威挠挠头，打了个哈欠，重复了一遍刚才说过的话：“可我还没准备好呢。”

琳达感到身心俱疲，但困意全消，她追问道：“什么没准备好？还需要怎么准备？”

“我不了解你，或者说，我只了解过去十多个月里的你，但之前的你，我不了解。”俞威把烟头掐灭，接着说，“比方说，我刚接手一个项目，只了解眼前这么点情况，但项目的历史我并不了解，我怎么能确定这个项目就是我的？我怎么敢全力以赴投入到这个项目上？这是同样的道理嘛。”

琳达听俞威把自己比作项目，并不生气，她反而觉得俞威总算重视自己了，自己的地位居然可以与他的那些项目平起平坐，问道：“好吧，那你说，你还想了解什么？”

“你的情史啊。”

“你不是早都审问过无数次了吗？我也早告诉你了，之前是和洪钧。”

俞威来了兴致：“可你每次都交代得不详细、不彻底，你说，他和我比起来，怎么样？”

“哎呀你烦死了，问过八百遍了，他哪方面都比不上你，你哪方面都比他强，行了吧？你到底是要了解我，还是要了解他呀？”

俞威被琳达的一针见血弄得有些尴尬，忙说：“好啦好啦，说别的吧，我可不信那是你的初恋。”

琳达很痛快地说：“当然不是，我第一个男朋友是大学里的同学，在一起时间倒是不短，可当时什么都不懂，毕业以后他不愿意来北京，就这么分手了，早都不联系了，也不知道他在哪儿。”

“还有呢？接着说。”

“说什么？没啦，然后就是洪钧啦。”

俞威冷笑一声，说了句：“没了？你呆在北京的头几年一直是一个人？骗谁呢？！”就又把眼睛移到电视上去了。

琳达瞪着眼睛一脸无辜的样子，说：“真没有，我骗你干嘛？”

俞威面无表情，琳达拉着他的胳膊晃了晃，俞威冷冷地说：“算啦，爱说不说，什么时候想说再说吧。我倒要看看，你什么时候可以做到对我毫无隐瞒。”

琳达辩解道：“可是，那些事情和你有什么关系嘛，那时候咱们根本还不认识，我也不知道以后会和你在一起呀。”

“没错，那些事情本身是和我没关系，所以你为什么不可以告诉我？而且，你对那些事情的隐瞒，就和我有关系了，我可不希望我老婆的心里一直有块自留地。”俞威接着又欲擒故纵地补了一句，“算啦，我也不想知道了。”

琳达听到“老婆”二字心里一阵感动，她开始觉得俞威的要求合情合理，把自己毫无保留地展示给俞威，似乎是换取俞威真心承诺的前提条件，她试探着问：“那我告诉你，你可不许生气，不许胡思乱想，那时候的我和现在的我不一样，那时候我还没遇到你呢。”

俞威“嗯”一声，沉住气努力装出毫不在意的样子。琳达深吸一口气，做出了一个重大的抉择，她原本是希望踏上阶梯升堂入室，却像是闭着眼睛抱着“我不入地狱，谁入地狱”的决心跳了下去，她说：“我刚到北京的时候，在一家美资的广告公司打杂，公司一个客户的老板对我印象不错，就把我招到他们公司做marketing，后来，我就和他好了一段时间，大概有两年吧。”

俞威扑哧笑了出来，揶揄道：“哟，难怪，看来你和公司的老板就是有缘啊。”

琳达红了脸，接着说：“他是个美国人，从总部派到中国来做总经理，他老婆也跟来了，但他们各忙各的，他老婆特别喜欢香港，差不多每个月都要去香港像发疯似的买东西，我就经常去他家。”

美国人，到哪儿都躲不开美国人，俞威开始觉得心中好像有一股火在升腾，忍不住插了句：“看看，我早说你肯定吃过老外的肉吧，你当

初还不承认。”

琳达仿佛没听见俞威的话，而是沉浸在那段回忆中不能自拔，她幽幽地说：“那两年，真是人不人、鬼不鬼的日子，他没有小孩，家里只有一只大狗，特别大，简直不是狗，是狗熊，从美国带来的，他老婆不在家，可那只大狗在啊，对他，我是尽可能地取悦，对他老婆，我是尽可能地提防，可对那只大狗，我是既要取悦又要提防。有时候我还能想起那种感觉，说不出来，反正不是滋味，我再也不想过那种生活了。”

“后来呢？”俞威追问着，他心头的火熊熊燃烧。

“他的合同任期就是两年，后来他就带着老婆，还有大狗，回美国了。”

俞威咂了几下舌头，既像是为琳达和老外的结局感到惋惜，又像是对故事就此结束感到遗憾，他压抑着不让自己的火爆发出来，掐着手指说：“嗯，据不完全统计，我是你的第四个。”

琳达抓住俞威的手，伏到他身上，说：“你是我的最后一个。我呢？你说，我是你的第几个？我不在乎你以前有几个，我只要你把我当作最后一个。你到底怎么想的嘛？我不想老是这样人不人、鬼不鬼的。”

俞威眯起眼睛，打量着琳达，说：“我对你挺好啊，我又没养狗，你抱怨什么？哦，我知道你还有什么不满足了。”俞威说完，自己已经忍不住了，“嚯”地翻身把琳达压在身下，发狠地说：“行啦，我准备好了，你是被老外开发过的，功夫不一般啊，来，我倒要看看我一个晚上能不能过五关、斩六将！”俞威咬牙切齿地动作着，他恨美国人，恨从美国回来的中国人，恨被美国男人干过的中国女人，而现在，他只有把对卡彭特和邓汶的恨一并发泄到琳达身上。

琳达觉得自己已经身心交瘁，既不能也不愿再去迎合俞威，她挣扎着想把俞威推开，但完全是徒劳，她就像惊涛骇浪中的一条船，失去了动力也失去了方向，只能听天由命地承受。琳达心中忽然泛起一阵凄凉，她发现自己想要的要不到，想守的守不住，她明白了，和俞威这个半人半鬼的家伙在一起，注定了她也只有半人半鬼了。她无意中瞥了一眼电视，竟然发现她和画面上的女主角有些相像，难道……自己已经像这种人一样了吗？这个想法把她惊呆了，觉得天旋地转，她用尽最后一点气力把遥控器抓到手里，关上了电视。

一大早，俞威就走了，他约了人去打高尔夫，当然和以往一样没有带上琳达。琳达晕晕沉沉地起来，洗漱完毕，在梳妆台前坐了半天，望着自己熊猫一样的黑眼圈唉声叹气，等总算把自己打扮好了，便浑浑噩噩地出了门，冥冥之中好像有一只手指引着她，她又指引着出租车，下车的地方竟然是洪钧所住的小区门口。一切仿佛回到了一年多以前，琳达又像回家的主妇一样冲保安点头微笑，保安还没反应过来，琳达已经进去了。花园的小径、楼里的电梯，一切都那么熟悉，可是等她走到洪钧家门口时，她像一个梦游的人突然醒了。

看着那扇她开启过很多次的门，琳达觉得非常恐惧，甚至不由自主地哆嗦起来，她不知道自己怎么会鬼使神差地出现在这里，也不知道自己想来干什么。她像个幽灵一样站了好长时间，终于抬起手，在门铃按钮上只轻轻一按，手指就像触电一样弹开了，然后紧张地等待着。一阵清脆悠扬的铃声过后，什么反应也没有，门里又恢复到一片沉寂。

琳达的手伸到手包里摸索着，居然摸到了那串钥匙，是洪钧家的钥匙，是洪钧当初交给她的，两人分手时就像足球场上的“突然死亡法”，之前毫无征兆，之后再无联系，她都想不起来这串钥匙究竟是她一直带着的还是早上出门前特意拿上的，她哆嗦着把钥匙取出来，弄得钥匙哗啦啦地响，她找出那个最大的钥匙，对准门上的锁眼凑了过去。就在这时，门里面忽然传来噼哩叭啦的脚步声，然后是一个女人的声音：“怎么这么快啊？”琳达被这突如其来的情况吓呆了，拿着钥匙的手向前伸着，僵在那里。

门打开了，两个女人面对面地隔着门框站着，虽然素未谋面，但两人都立刻知道了对方是谁。

菲比首先反应过来，问道：“你是要找洪钧吗？”

琳达点了下头，紧接着又摇了下头，菲比说着“请进”，同时把门完全打开。

琳达下意识地抬脚走了进去，在门厅里习惯性地把高跟鞋脱掉，正要换上拖鞋，才发现鞋柜上曾经属于自己的那双拖鞋早已不在了，只好不穿鞋随着菲比走进客厅。

客厅的陈设与当初没什么变化，只是收拾得整洁了许多。琳达已经知道洪钧并不在家，她也不知道自己现在应该做什么，只好呆呆地站着，打量着菲比，菲比也已经转回身，盯着琳达。

接下来客厅里呈现的是一幅奇特的画面，两个女人活像两只好斗的公鸡，在决斗之前进行着无声的较量，两人的目光都肆无忌惮地在对方的脸上、身上扫视着，寻找着对方哪怕最微不足道的缺点，同时傲然屹立摆出自认为最理想的姿态，以求用气势取得不战而屈人之兵的功效。

一段漫长的僵持过后，最终是菲比败下阵来，琳达在出门前用了将近一个小时把自己精心打扮得靓丽妩媚，而菲比起床后只随便洗了把脸就投身于每周例行的扫除工作；琳达的穿着是正式社交场合的一身楚楚动人的正装，戴的首饰也是环佩叮当、熠熠生辉，而菲比则是一身睡衣睡裤外罩一件围裙，手上还戴着胶皮手套，这场淑女名媛和丫鬟仆妇之间的比美斗艳，结局自然是显而易见的。

菲比虽因自惭形秽而有些气馁，但她很快意识到自己最大的优势在于目前的地位，便马上转守为攻地问道："洪钧不在，你找他有什么事吗？"紧跟着来了一句，"和我说就可以了。"

这句话果然击中了琳达的要害，她本来看着周围这些熟悉的旧物正觉得有些感伤，现在更意识到连自己也已经成了旧人，面对新人的质问她垂下眼睛，有些局促地回答："呃，没事，过来看看他，嗯，希望他……过得开心。"

菲比带着几分得意地笑着说："那我代他谢谢你，他过得很好。"

琳达六神无主地四下张望着，想着如何不失体面地脱身，菲比又追问道："还有别的事吗？"

琳达忙回答："呃，没了，那我先走了，还有个约会。"说完便转身向门口走去。

不料，她刚走出一步，身后便传来菲比的声音："请等一下。"

琳达惊讶地站住了，回头一看，菲比已经跟到她面前，伸出左手，手心向上摊开，琳达有些莫名其妙，她的第一反应是菲比要和她握手，但马上否定了，没见过要握左手的，也没有握手时手心向上的，她诧异地问："什么？"

菲比朝琳达的右手微微一扬下巴，摊开的左手更加坚决地往前一伸，说："钥匙，你不是来还钥匙的吗？你已经不再需要它了。"

琳达低头一看，原来自己的右手还握着刚才那串钥匙，她的脸"腾"地红了，恍惚间把钥匙递到菲比手上，便飞快地走到门口，好像地板忽

然变得烫脚似的，她把脚塞进鞋里就夺门而出。

琳达逃进电梯，仍然惊魂未定，手脚冰凉，等电梯门关上以后，她还呆呆地一动不动，都没想到要去按1层的按钮，她没想到，房间里的菲比也已经颓然跌坐在沙发上，两行眼泪夺眶而出，呆坐了好久才想起去把房门关上。

洪钧步履沉重地回到家的时候，已经是中午了，他原本只是想在周末约小谭吃顿饭、好好聊聊，没想到小谭兴致极高，非要拉着他去打高尔夫，使得他睡个懒觉的愿望落了空，一大早跑到远在河北涿州的一个球场，而真正令他沮丧的还不是因为早起，而是因为他打算叫小谭来维西尔的计划意外地落了空。

洪钧一直以为小谭仍在苦苦等待他的召唤，他只需要在他愿意的时候把门打开而已，可当他决定以恩人自居接纳小谭的时候，却发现小谭不想来了，这对洪钧是个不小的打击，他发现自己的运筹帷幄完全是一厢情愿。

半年不见，洪钧第一眼就惊讶地发现小谭当初的可怜相已经一扫而光，他便没有马上表明自己的意图，而是先关切地询问小谭的近况，小谭颇为发自肺腑地说幸亏听了你的忠告啊，洪钧却不记得自己除了婉言拒绝小谭前来投奔之外还给过他什么忠告，小谭就说是你建议我去和皮特搞好关系的嘛，洪钧这才回想起来，忙问谈得怎么样啊，小谭喜形于色地说谈得很好啊，难道你还看不出来吗？

等打完第一个洞，洪钧才终于弄清个中奥妙，原来皮特成立了一个负责亚太区范围内重大项目的小组，在ICE亚太区各分公司都安插了嫡系，而小谭就荣幸地成为该小组在ICE中国公司的唯一成员，得以直接向皮特汇报，虽然他下面仍没有一兵一卒，但总算逃出了俞威的管辖范围。尽管俞威将“打狗还要看主人”的常理反其道而行之，“看了主人才更要打狗”，再也没给过小谭任何好脸色，但他也只能借此泄愤而已，却不能奈何小谭了。

洪钧的心已经凉了半截，随口问怎么一直没在哪个项目上碰到你呀？你都负责哪些重大项目啊？一声脆响，小谭用1号木杆奋力将球开出，手搭凉棚眺望着白色的高尔夫球在空中划出优美的弧线，飞到了两百码开外，得意地说哪儿能真做什么大项目啊，不找大项目是等死，找到大项目是找死，手上的大项目万一有个闪失，就得吃不了兜着走，做销售的谁不懂这个道理？对了，我现在唯一的项目就是俞威，我只要替皮特盯紧俞威就行，你说这日子滋润不滋润？

洪钧看到小谭的高尔夫球技突飞猛进，便知道他的确过得滋润，也知道小谭近期不会再有离开ICE的念头，而且，如今的小谭也已经不是洪钧需要的那个小谭了。

洪钧站在自家门前按响了门铃，等了等里面没有回音，便掏出钥匙开门，进来看到的第一眼竟把他吓了一跳，菲比像尊雕像一样伫立在客厅中央，精心妆扮得近乎夸张的脸上挂着一层捉摸不透的笑容，与她冷艳的面庞形成鲜明对照的是她身上一袭华丽的盛装，洪钧还从未见过菲比如此打扮，估计她一上午都没干别的。

洪钧睁大眼睛，围着菲比转了一圈，仔细欣赏一番之后坐到沙发上，问道：“你这是干什么？要出去？”

菲比仍然保持着雕像的姿势，冷冷地说：“不干什么，不出去。”

洪钧更加莫名其妙，又问：“那你在家里穿这么一身干什么？”

“给你看的呀，你那么有眼光，阅人无数，想请你给打打分，提提意见。”

洪钧听出菲比话里有话，皱起眉头问道：“你今天到底是怎么了？”

“没怎么，我只是想告诉你，我平时不怎么化妆，并不说明我不会化妆；我平时喜欢穿长裤，并不说明我不适合穿裙子。我还想告诉你，我对我自己有信心，并不说明我就不需要你的欣赏和赞美。”菲比俯视着沙发上的洪钧，期待着洪钧对自己上述宣言的反应。

洪钧的第一反应是“晕”，他猜不出菲比没头没脑地在搞什么花样；他接下来的感觉是“累”，起个大早，来回开了两百公里的车，被小谭拽着勉强打完了9个洞；他最后的感觉是“烦”，所有这些都是白受累，自己还得另外物色人选来接替罗杰留下的摊子，而菲比竟用这种怪样子来迎接自己。

洪钧竭力和颜悦色地说：“好啦，我欣赏你，我赞美你。喂，你今天怎么这么反常啊？”

菲比生气了，她坐到洪钧对面，厉声说：“是你反常吧？你明明约了人，怎么自己倒一大早跑出去了？”她停了一下，又问，“还是你成心想让我领略一下她的风采？”

“谁？她是谁？”洪钧彻底糊涂了。

菲比仔细端详着洪钧的表情，的确不像是装出来的，看来他事先真不知情，便紧接着试探第二种可能：“她来过了，专门来找你的，你真不知道？就是你ICE的那个。”

“她？她来干什么？”这太出乎洪钧的意料了，他奇怪地瞪大眼睛，同时觉得有些紧张。

“我怎么知道？！她当然什么都不会跟我说，你要是真不知道，那你自己去问她吧。”

洪钧觉得自己的脑子不够用了，他想不出琳达为什么会突然来找他，应该不会有什么具体事，况且就算有什么具体事也轮不到他来解决的，也许，琳达只是想旧地重游，缅怀凭吊一下？他也不理解菲比为什么反应如此强烈，是琳达说了什么刺激的话？还是菲比过于敏感？但洪钧已经明白一条：用逻辑推理来分析女人是很难奏效的，因为女人根本不讲逻辑，他只盼尽早结束这个话题，便说：“算啦，我不知道，也不想知道，就当她没来过好了。”

菲比见洪钧想蒙混过关，火气更大了，她继续穷追猛打：“我倒是想当她没来过，我都想当她从来就没存在过，可是，这个又怎么解释啊？”说着，她把从琳达手里缴获的那串钥匙抛了过来。

洪钧的确是累了，他连手眼配合的基本技能都消退了，明明看准了去接，钥匙却“啪”的一声掉在了地板上，他叹口气，弯腰捡起来翻看着，疑惑地问：“这是什么？哪来的？”

“切！”菲比嗤之以鼻，说，“连你自己家的钥匙都认不出来了？她说她是来还钥匙的。”菲比有意撒了个小谎，盯着洪钧的反应，以期发现什么蛛丝马迹。

洪钧拿着钥匙愣了半天才想起来，也就一年多前的事，曾经的刻骨铭心，如今已是过眼云烟，短短一年多已经发生了这么多的事情，他不禁有生出沧海桑田的感慨。

洪钧痴痴的表情让菲比再也无法忍受，她觉得洪钧肯定是沉浸在往事的回忆中不能自拔，她双脚在地板上跺着，说：“她怎么还会有你这里的钥匙啊？！如果我是你，我不仅会把钥匙要回来，而且早都把门锁换了，你可真信任她呀，是不是一直等着她回来？对不起，我应该替你把她留住，好好招待她，等你回来和她鸳梦重温。”

洪钧也快忍不住了，他站起来提高嗓门说：“这都什么乱七八糟的

呀？！她突然犯神经病似的跑来，和我有什么关系啊？！”

“神经病？将来你也会这么说我吧？我一直以为这是咱俩的地方，没想到还有别人也可以自由出入！哦，看来是我搞错了，你这里原来是旅馆，客人一拨接一拨，那好，我现在退房了。”菲比说完也“腾”地站起来，拿过自己的手包，从里面翻出钥匙，正要扔给洪钧，洪钧却已经首先爆发了，他额头青筋暴突，瞪着布满血丝的眼睛，嚷道：“你今天犯什么毛病啦？！就不能让我安静地呆一会儿吗？！惹不起躲得起，我走还不行吗？！”洪钧大步跨到门口，拉开门走出去，把门重重地在身后摔上。

菲比惊呆了，门被摔上时发出的那声巨响把她震得浑身哆嗦了一下，让她逐渐清醒过来。怎么会搞成这样？她百思不得其解，她想来想去没觉得自己做得有什么不对，她觉得是洪钧举止异常，以她的经验，洪钧如此暴躁只能是工作压力所致，可洪钧已经很少和她谈及工作上的事了，他一定遇到了什么非常不顺心的事，菲比越来越担心，她觉得该马上打听一下，而现在她在维西尔公司只有一个信息渠道了。

菲比拿起手机拨了一个号码，刚等对方接起来她就说：“喂，小薛吗？你好，是我。”可当她听到电话那端的小薛回了声“你好”，却忽然冷静下来，她告诫自己不能贸然行事，便尽量平静地问：“怎么样？最近在公司还顺利吗？”

小薛对菲比的电话虽然觉得有些意外，但还是如实回答：“呃，不怎么顺，客户那边抵触挺大的。”

“哦，没事，慢慢来，总会找到突破口的。”菲比有些后悔打了这个电话，她一边应付着，一边发愁应该如何结束通话。

小薛说：“嗯，好，我知道。下周我还要再去一趟客户那里，我没别的优点，就是脸皮厚。”

菲比又不知所云地搭讪了几句，便说了声：“那好，不打扰你了，祝你好运，等着你的好消息。”

小薛认真地答应着：“你放心，会有好消息的。”菲比却没往心里去，说了句“bye”就挂了电话。

菲比独自站在客厅里，周围安静得出奇，她忽然想起洪钧曾不止一次说过小薛很像当年的他，怎么可能呢？菲比把现在的小薛和现在的洪钧仔细对照了一番，找不到任何相似之处，如果现在的小薛就是当年

的洪钧，那洪钧经过这十年在商场和职场上的摸爬滚打已经发生了多大的变化啊；如果现在的小薛在十年之后能变成现在的洪钧，那现在的洪钧在十年之后又会变成什么样子呢？自己能陪洪钧几个十年呢？菲比想到这儿，不禁打了个冷颤。

洪钧开着帕萨特漫无目的地行驶在三环路上，后面不时传来喇叭声，这些声音意味着催促、抱怨甚至咒骂，有些人在车子超越之时还要转过头恶狠狠地瞪洪钧一眼。洪钧不禁感慨，现代化的交通工具除了制造空气污染之外，还制造了情绪污染，中国人越来越急的脾气就是证据。

洪钧憋了一肚子气，已经不觉得饿了，他琢磨着今天已经够倒霉的了，就不在乎再碰上更多的倒霉事，他不奢望锦上添花，也不惧怕雪上加霜，便拿定主意向邓汶住的宾馆驶去。一路上菲比不停地打他的手机，还发了好几个情真意切的短信，洪钧一直没理睬，等到了宾馆的停车场他才简洁地回了一条短信："在邓汶处。"

洪钧只在邓汶回国的那天到过这家宾馆，他惊讶自己居然还记得邓汶的房间号，如此出色的记忆力令他颇为自得，也让他满怀自信地按响了邓汶房间的门铃。

片刻之后，房间里传出邓汶的声音："谁呀？什么事？"同时，一阵脚步声走到门后停住了，洪钧知道邓汶在透过门镜向外张望，便冲着门镜报以善意的微笑，不料门后传来一阵低语声，洪钧正觉得诧异，门开了，里面站着两个人，一个是邓汶，旁边是一位身着宾馆制服的圆脸女孩。虽然看上去是邓汶碰巧要送女孩走，但洪钧立刻明白是自己的不期而至才使他们匆忙结束的。

女孩很自然地先对洪钧笑着说了声"您好"，又转头对邓汶说："邓先生，那先这样，您要是还有什么需要请随时向我们提出来。"说完，就沿着走廊款款地走了。

洪钧看了眼邓汶，邓汶却是一脸不自然地往侧面让了让，抬手做了个"请进"的手势，洪钧没有看出任何敌意，面前的又是他熟悉的邓汶，立刻放了心，他一边往里走，一边笑着说："不好意思啊，我是怕打了招呼你就不让我来了，所以直接闯来，结果破坏了你的约会。"

邓汶尴尬地干笑几声，说："哪里？怎么会？没事的。她是宾馆的值班经理，你想哪儿去了？"

洪钧在靠窗的沙发上坐下，盯着邓汶，邓汶更窘了，只好又说：“普通朋友，有空的时候聊聊天。”

洪钧忍不住大声笑道：“你看你，不打自招了吧？我又没问你，你向我解释干嘛？”

“不是解释，是怕你误会，怕你想歪了。”邓汶的脸色由红变紫。

“呵呵，我没误会，我是过来人，这种事明眼人一眼就能瞧得出来，你还是先想好怎么向廖晓萍交代吧。”

“向她？有什么可交代的？我和Katie就是普通朋友嘛。”邓汶变得紧张起来。

“哦，叫Katie，够亲热的。就算现在还是普通朋友，恐怕将来不会还只是普通朋友吧？”

“你这家伙，神经过敏，我又不是你，不会拈花惹草，我可没那么多想法。”

洪钧听了，不再嘻嘻哈哈，而是认真地说：“你不拈花惹草，并不见得花呀、草呀就不来惹你；你没别的想法，并不见得Katie也没有任何想法。”

“她很单纯的，根本不会有什么想法，她也不会耍心眼儿。”邓汶下意识地替凯蒂辩护起来。

“单纯？学过中学物理吧？单色不等于无色。这么大的人了，怎么可能没有想法？所谓的单纯，单一而纯粹，说明她只有一个想法、一个目的、一个心眼，这叫什么？这叫执著，可怕的很呐。我对此深有体会，当初菲比……”洪钧忽然顿住了，他没想到说着说着竟绕到自己身上来了，旁观者清，当局者迷，而自己正是典型的“能医人不能医己”，他张着嘴一时不知道换个什么话题。

邓汶从吧台拿来一瓶矿泉水，拧开盖放到洪钧身边的茶几上，然后坐下来，两人沉默了一阵，邓汶说：“这次的事，谢谢你啊。”他见洪钧一愣，便解释说，“卡彭特说你给他打过电话，说要不是你提醒他，他几乎犯了大错。我们昨天刚打的conference call，事情已经解决了。”

“哦，怎么解决的？方便透露吗？”

“有什么不方便的？反正你肯定也都知道，不是你给卡彭特出的主意吗？我们研发中心改名字了，不再叫中国研发中心，而是叫ICE北亚研发中心，不仅名字改了，而且和ICE中国区也不再有任何直接关系，财务、HR、运营完全独立。如果俞威再要我们帮他做什么，他要先去找Peter，由Peter找卡彭特，再由卡彭特来找我，这样凡事通过总部协调，总部对一切了如指掌，俞威也就无法再搞什么花样了。”

洪钧静静地听完，轻松地说：“这不挺好吗？只当远亲，不做近邻，也就不会再发生冲突。”

邓汶说：“是啊，所以我要好好谢谢你啊，如果不是你把俞威是个什么货色告诉卡彭特，如果不是你把你、我和俞威之间的矛盾纠葛给他讲清楚，他也不会明白这是俞威有意陷害我，我就真没地方说理了。”

洪钧摇了摇头，叹口气说：“你呀，看来还是没明白啊，我如果和卡彭特说这些，恐怕现在我正在机场送你回波士顿呢。”

邓汶一脸不解，问道：“那，那你和他怎么说的？”

洪钧又觉得身心疲惫，只好缓缓地说：“公司的管理者，既不是幼儿园里的老师，也不是法庭上的法官，公司内部那么多的是非恩怨他们管不了，也不想管，所以，遇事就找上级去告状、去讨个说法之类在公司内部都是行不通的。道德上的是非、行为上的善恶，在公司管理者眼中并不是主要的判断标准，管理者考虑的主要是如何保护公司利益、如何保证公司业务不受影响，而不愿介入矛盾双方的纠纷中去。就像球场上的裁判，他们不在乎球员在场下的历史恩怨，只盯着球员在场上的一举一动，一旦发生冲突，他们判罚的目的也不是为了主持公道、伸张正义，而是为了保证比赛的顺利进行。所以，就像我当初给你分析的那样，把整个事件归咎于个人恩怨，指望卡彭特来当裁判，只会适得其反。”

邓汶说：“我明白，那你到底怎么和他说的呢？”

洪钧喝了口水，不慌不忙地说：“我没有替你辩解，也没有说俞威的坏话，相反，我强调的是这次冲突的原因并不在你们二人身上，而在ICE的这种组织架构。ICE在中国设两个平起平坐的人，两人合作越多，职责划分就越不明晰，会不断介入对方业务，而合作中的摩擦也会更多，进而就会彼此提防，担心两个机构随时可能合并，自己被另一个人取而代之，时间长了，就会从被动提防转为主动攻击，希望挤

走或者吞并对方。我对卡彭特强调你和俞威之间没有什么个人恩怨，假设把俞威换成我，尽管咱俩是朋友，我也会想方设法把你除掉；即使把你换成别人，俞威也会和他闹得鸡犬不宁，所以换人不是办法，应该换的是这种架构。我给卡彭特出的主意就是把近邻改为远亲，不要小看改名字这个动作，深意都在于此，俞威管的是中国区，你管的是北亚研发中心，除了碰巧都base在北京，你们之间没有任何关系，也就没有彼此替代的可能，只有这样才能相安无事。”

邓汶没有马上说话，在默默品味一阵之后，他把手在茶几上方伸过来，拍了拍洪钧的肩膀，说：“你不仅替我解了这次的围，还替我彻底消除了后患，谢谢啦。”

洪钧抬手拍了下邓汶放在他肩头的手，笑着说：“你呀，还是没有危机感啊，哪有一劳永逸的招数呢？我了解俞威，他这人有个优点，就是从不放弃，所以你还是时刻准备着吧。当初我劝你回国时就对你说过，你的这个位置有很多人盯着呢，像你我这样的，得时刻战战兢兢、如履薄冰啊。”

“嗯。只是这么一来，干什么都要经总部协调，也就不可能有什么高效的合作了，对ICE在中国的业务其实是个损失。”邓汶虽然连连点头，可嘴里说的却是另一个话题。

洪钧冲邓汶挤了下眼睛，带着幸灾乐祸的笑容说：“对我来说，这不挺好吗？”

邓汶也笑了，他感慨地说：“记得上次在Las Vegas的时候，我说过到北京后要好好谢谢你，结果不仅没谢你，还狗咬吕洞宾、不识好人心，这次又欠了你一个人情，我都不知道该怎么还了。说真的，我前些天真觉得没希望了，没想到被你这么轻松地就解决了。”

一场深深的误会就此化解，就像什么都未曾发生过，以洪钧对邓汶的了解，也没指望他还能有什么更多的表示，洪钧刚想客气一下，却听到邓汶说出“轻松”二字，心头一阵苦涩，看来日后也少不了要继续“轻松”地帮他，便没说什么。

邓汶问道：“哎，怎么老是你关心我、帮助我啊？好像从来没听你说过你们维西尔的事啊？”

“嗨，我能有什么事？都是老样子，习惯了，那些事就像家常便饭，有什么好说的？”洪钧敷衍着。

邓汶的脸色暗淡下来，闷闷地说：“是你觉得和我说没用吧？嫌我帮不上忙？”

洪钧见邓汶如此认真，觉得不说点什么不太合适，便随便捡了一条说：“对了，那个韩湘，在Las Vegas见过的，他们普发集团的项目这些天正忙着切换呢，一要go live什么麻烦就都出来了，当初设置的不少参数都有问题，流程上也有漏洞，销售部门明明卖出了东西，发票也开了，可是库房的出库单却对不上，应收账也没增加，该匹配的全匹配不上，韩湘几乎天天向我告急，搞得我头都大了。”

邓汶沉吟着说：“都会经过这个阶段的吧，应该没什么关系，只要再花些时间，慢慢这些问题都能解决的，你急也没有用，解决这些问题也不是你总经理的责任啊。”

洪钧心想，这些问题如果解决不了，就都成我的责任喽，着急的确没用，可对你讲这些同样没用，你说得轻巧，只要花时间慢慢来就行了，问题是哪有时间容我慢慢来哟？！

洪钧不由得又想到了摆在自己面前的一桩桩麻烦事，觉得头又开始疼了，他忽然意识到，最可怕的并不在于这些压力本身，而在于他已经找不到可以舒缓排遣压力的办法，他无人可以倾诉，也无处可以逃避。

浙江澳格雅集团所在的镇上，档次最高的饭店是三星级，而这家唯一的三星级饭店简直成了澳格雅集团的招待所，因为所有的房客几乎都是来和澳格雅谈生意的。

小薛和从维西尔上海公司来的一位售前支持工程师已经在这里住了好几天，除了一日三餐之外均无所事事，更谈不上有什么进展。他在北京时和澳格雅的沈部长通电话，得知澳格雅准备邀请几家公司来宣讲方案，便一再恳切地表示维西尔非常愿意参加，沈部长推托不过，便懒洋洋地说你们非要来就来吧，而在小薛来了之后，便一直没人搭理。

晚上，小薛和同事坐在饭店餐厅一个冷清的角落里，默默地吃着他们早已吃腻了的那几样特色菜。而餐厅的另一侧却热闹非常，被屏风围起来的几张大圆桌上，澳格雅和上海洛杰科技的人正在觥筹交错、吆五喝六。小薛对此已经习以为常，住在这家饭店有一个好处，就是可以旁观澳格雅集团的主要商务应酬，前一天在屏风那边也是这样一幅场景，不过推杯换盏中的一方是北京莱科公司。

小薛以前在公司里只见过罗杰一次，现在透过屏风的缝隙能依稀辨认出他的模样，在罗杰旁边的是沈部长，小薛在前一天沈部长酒足饭饱之后才在门口堵到他，总算和他见了第一面，那时候沈部长舌头已经硬了，脑袋已经晕了，所以小薛怀疑沈部长根本对他毫无印象。小薛还能辨认出另外一个人，瘦高的身子，细长的脖子，吊儿郎当的，似乎对周围的一切全不放在眼里，用小薛的话说，就是把他烧成灰也认得出来的那个“麻秆”陆翔。

小薛闷头吃着，心里盘算不能老这样当吃客和看客，他记得洪钧常说的一个英文词“breakthrough”，得想法设法“突破”才行，他打算等一下再找个机会和沈部长打招呼，希望能争取到让维西尔宣讲的机会。

小薛站起身往大堂走去，他想借着上洗手间的机会近距离观察一下那几张桌子上的“战况”，他顺路凑近屏风，尽量自然地把头微微转过去，放慢脚步扫视着。罗杰和沈部长等人都已经酒酣耳热，根本注意不到小薛的举动，看上去沈部长似乎比前一天还要尽兴，小薛暗暗叫苦，估计用不了多久沈部长就会滑到桌子底下去了，和这么个不省人事的家伙还能谈什么呢？

小薛又扫了几眼其他人，也都已经没什么战斗力了，倒是那个陆翔似乎与众人有些格格不入，脸色还是白白的，应该没喝多少酒，旁若无人地用牙签剔着牙，小薛好像看到陆翔斜着眼睛翻了他一眼，忙把脸扭回来朝向前方。小薛对罗杰是憎恨，对沈部长是怨愤，而对这个陆翔就只有厌恶了。

小薛走到洗手间里，站在洗手池前望着镜子里的自己发愣，想不出还有什么办法，看来今天晚上又将一无所获，只好等到明天再去硬闯沈部长的办公室了。他正想着，忽然“哐”的一声，洗手间的门像是被人踢了一脚而豁然洞开，陆翔双手插在裤兜里大摇大摆地走了进来。

小薛连忙打开水龙头，装出正在洗手的样子，心里念叨着真是“不是冤家不聚头”，同时强迫自己堆出一脸笑容，在镜子里看着陆翔，准备向他打招呼。而陆翔却对小薛视而不见，他先把整个洗手间扫视了一遍，再走到离他最近的一个厕位前，弯腰低头从门板下方的缝隙向里张望，然后直起身用脚踢了一下门板，厕位豁然洞开。小薛猜陆翔是要找一个空着的厕位方便一下，好把肠胃腾空以便再次投身饭局，便磨蹭着又挤出一些洗手液，准备等陆翔进去关上门后便离开。

不料，陆翔并没有走进去，而是又移到旁边的厕位，先弯下腰去张望一下，再一脚把门板踢开，直到他如法炮制把洗手间全部四个厕位逐个巡察一番之后，才放心地走回来，站在小薛的身后。

小薛有些紧张，猜不出陆翔如此怪异的举动是什么意思，他抬起头冲着镜子里的陆翔咧嘴笑了一下。陆翔没笑，脸上毫无表情，冷冷地开了口："你的房间号是多少？"

小薛下意识地回答："315。"

陆翔说："你晚上在房间等我，我找你有话说。"

小薛心里一惊，不知道陆翔打的什么主意，也不相信从他嘴里能说出什么好话，但这起码是个新动态，总算比一天白白地过去有些收获，便点了点头。

小薛刚要开口说句什么，陆翔已经用命令的口吻说："你先出去，等一下我再回去。"

第十六章

小薛已经很擅长等待了，而且在自己的房间要比上次在澳格雅总部的大厅舒适惬意得多，他没告诉上海来的同事陆翔要来找他，吃完饭便回到自己的房间，看电视消磨时光。将近十点半的时候，有人急促但轻微地敲了三下门，小薛一跃而起忙去把门打开，一个瘦长的身影“倏”地闪了进来。

小薛把陆翔从门廊让进房间，陆翔伸着脖子四下打量一番，阴阳怪气地说：“315，一听就知道只是个‘标间’，人家Roger住的是501，大套间，以前他在维西尔的时候来了也是住标间，当了老板就是不一样啊。怎么样？你打算什么时候也当老板啊？”

小薛注意到陆翔换了一身衣服，看来他是吃完饭又特意回宿舍换的，心想不管你身上包的什么皮，里面的瓤儿都是同一副德性，脸上却堆着笑问道：“您请坐，您要喝点什么？”

陆翔也不客气，一屁股坐到沙发上，蹬掉皮鞋，把双脚支在对面的床沿上，舒服地半躺半坐，嘴上说：“你这里能有什么好喝的，不就是小冰箱里那点东西嘛，拿啤酒吧。”

小薛没有从陆翔口中闻到一丝酒气，看来他刚才在酒桌上还真做到守身如玉了，这么一想，小薛竟破天荒头一遭对陆翔略微有了点好感，他从小冰箱里拿出两听喜力啤酒，又拿了两个玻璃杯，走到茶几旁坐下，打开一个易拉罐把一个杯子倒满。陆翔问：“你来了几天了？快一个星期了吧？”他拿起杯子，也不理睬小薛，径自喝了一口，咂摸着嘴又说，“除了澳格雅，你就没有别的项目可做啦？”

小薛没回话，也没给自己倒酒，只是憨厚地笑着，陆翔又喝了一口，摇着头说：“搞不懂，你们维西尔明明已经没有希望了嘛，为什么还在这里泡着？趁早去找别的项目吧。”

小薛刚才对他那一丝好感早已抛到九霄云外，克制住满心的厌恶，很诚恳地说：“不是还没最后定呢吗？而且，就算你们真的和其他家签了合同，以后也会发现他们并不能满足你们的要求，所以我们仍然还会合作的呀。”

陆翔斜着眼睛瞟了小薛一眼，擦一把嘴唇上的啤酒沫，嘲讽地说：“你倒挺有信心的嘛，真是死猪不怕开水烫呀。你怎么知道其他家就做不好我们的项目？”

小薛快受不住了，士可杀不可辱，他真想把陆翔轰出去，但还是忍了，认真地说："如果真想把项目做好，就不该一心光急着签合同，也不该讲其他公司的坏话，而是应该把心思都用到了解、分析你们的业务需求上。"

陆翔好像来了兴趣，歪头笑着说："哟，看来你也知道别人讲你们的坏话了，你凭什么说别人讲的都是坏话而不是事实呢？"

"本来嘛，如果他们肯把事实告诉你们，你们就会知道维西尔公司是好公司，产品是好产品，我们做事情是认真的，我们对客户是负责的；如果他们没讲我们的坏话，你们起码也会愿意直接对我们进行了解考察。"小薛说得很实在。

陆翔撇了撇嘴："我们不是没了解过你们、没考察过你们，我们最先接触的就是你们维西尔，那个Roger当初也把你们说得天花乱坠的，好得不得了哟。"

"我不会把维西尔说得天花乱坠，世上就没有完美的产品，更没有完美的公司，维西尔肯定也有很多问题。但是，就像我，水平不比别人高，条件不比别人好，但我做人会比他们实在，做事会比他们认真。"小薛说的是真心话，他已经不在乎项目的输赢，他只想让别人了解到真实的他和真实的维西尔。

陆翔连着喝了几口闷酒，一阵沉默之后把玻璃杯重重地放到茶几上，说："如果我能帮你们维西尔拿到这个项目，我能得到什么好处？"

小薛心头一震，他没想到陆翔会如此直截了当地索要好处，他毫无准备，事先也从未听洪钧或李龙伟讲过任何有关回扣的事，这可如何是好？小薛的大脑飞速运转，这个陆翔真能帮自己赢得澳格雅的项目吗？他能怎么帮？他为什么要帮维西尔，而不帮洛杰、不帮莱科、不帮ICE？当初罗杰代表维西尔有没有向他承诺过什么？他的胃口有多大？他要的好处难道不能从洛杰或莱科要到吗？他真会露骨到如此厚颜无耻？会不会是在试探、甚至耍弄自己？自己可以不向洪钧请示就擅自承诺吗？自己做的承诺他会相信吗？

小薛苦思冥想的结果是问题越来越多，却得不出一个答案，最后竟想到了陆翔刚才说的一句话，死猪不怕开水烫，觉得这倒正是自己如今的真实写照，便打定主意说道："如果能有机会与澳格雅合作，我们维西尔一定会尽全力帮助澳格雅把项目做好，到时候，整个澳格雅公司都将受益，而您作为主要的决策者和直接的参与者，肯定也会受益，不仅对您的事业有帮助，也能给您带来极大的成就感，这都是很

大的好处啊。”

陆翔听了，冷笑一声，不屑地看了小薛一眼，从牙缝里挤出几个字：“就这些？”

小薛的心一沉，觉得陆翔是来真格的了，面对他的狮子大开口，小薛感到了绝望，澳格雅唯一声称能帮助自己的人竟是这么一个货色，小薛不相信陆翔真想并真能帮他，也不相信洪钧会同意他和这种人做交易。小薛对这个项目已不再抱任何希望，想到以后不必再和面前这个家伙有任何瓜葛，他忽然觉得一阵轻松，对一个与自己毫不相干的人又何谈喜欢或厌恶呢？

小薛看了眼陆翔，似乎他已经不再是客户，只是一位刚刚萍水相逢、又将形同陌路的听众而已，小薛已经没有任何负担，定了定神，沉稳地说出了自己的心里话：“您刚才问，我为什么还在这里泡着，其实，我也老这么问我自己，知道项目没戏了就走呗，起码不伤自己的面子嘛，为什么死皮赖脸地还不走；我甚至还问我自己，为什么要干这份工作，为什么要来维西尔，我图的是什么。图钱？不瞒您说，我工资不高，每个月到手的也就刚够买一张北京到杭州的往返机票，就算赢了澳格雅的项目，提成也没多少，可能都不够我还上公司的欠款。图工作条件？写字楼里是挺舒服，西装革履的，出门打的，出差坐飞机，可那是驴粪蛋儿表面光，像我这样被人瞧不起的新手，在公司里没少受挤兑。那我为什么还来维西尔？因为洪总看得起我，洪总尊重我，他觉得我行，我不能让他失望、不能给他丢脸。项目没戏了为什么还接着做？因为我就是要争口气，宁肯被人打死，不能被人吓死，输也要输个明白，死也要死出个样来。我图的就是别人对我的尊重，即使项目输了，我也要让客户尊重我，说我这人地道；即使项目输了，我也要让竞争对手尊重我，说我这人不玩儿黑的；即使项目输了，我也要让公司同事尊重我，说我这人值得合作。”

小薛一口气说了这么多，陆翔居然没打断他，而是一直木无表情地看着正前方的墙壁，小薛想到自己此前卑躬屈膝、好话说尽，又换来了什么？便一不做二不休，把憋闷已久的话一吐为快：“我知道你瞧不起我，你从第一眼看见我就瞧不起我，当然，可能你这人就是谁都瞧不起。话说回来，我也觉得你这人不怎么样，但我以前一直没有瞧不起你，可是你刚才问我能得到什么好处，我就开始瞧不起你。你要的好处，我们给不了，我们给的再多也比不上那几家公司。但是，他们虽然愿意给你好处，可心里肯定瞧不起你，他们给你的越多，就越瞧不起你。您要是愿意帮我，咱们就是朋友，我从心眼儿里尊重您，我们洪总也会尊重您，也会把您当成真正的朋友，在您需要我们的时候我们也会尽全力来帮您。虽然我没挣过多少钱，但我觉得挣钱并不太

难，难的是赢得别人的尊重，这是用多少钱都换不来的。”

忽然，陆翔“扑哧”一声笑了出来，他说：“你一会儿说‘您’一会儿说‘你’，累不累呀？你们北京人就是这个毛病，你就说‘你’，好不啦？”

小薛又一惊，他没想到自己豁出去说了这么多重话，陆翔竟会是这种反应，他正觉得诧异，陆翔又说话了：“哎，你怎么不喝酒呀？”

小薛的胆子已经彻底放开了，他笑着说：“你是客人，酒是招待你的，我怕我一开喝就没你的了。”

陆翔嗤之以鼻地说：“吹什么牛？！你是舍不得这点钱吧，小冰箱很贵的哟，一听啤酒要35块的。”

小薛被彻底激怒了，他拿起另一个易拉罐打开，对陆翔说了句：“你看着表。”然后仰起脖子，把易拉罐举到嘴的正上方，直接把啤酒往嘴里倒，他的嘴像漏斗一样始终张开，喉结有节奏地上下运动，手上稳稳地调节着易拉罐倾斜的角度，使倾泻而下的啤酒始终保持均匀的流量，不一会儿，等最后几滴啤酒落进嘴里，小薛便把易拉罐往茶几上一放，擦了一下溅在面颊上的酒滴，自豪地看着陆翔。

陆翔的嘴也一直张着，到此时还没合上，他猛醒过来忙看了眼手表，说：“12秒钟！”然后又呆呆地看着小薛。

小薛又懊恼又惋惜地说：“水平太差！我以前的最好成绩是9秒。”

陆翔仍是一副活见鬼的表情，痴痴地一连问道：“怎么可能呢？你是怎么喝的？不是应该喝一口咽一口的吗？你不咽的呀？你最多能喝多少？”

小薛很坦然地说：“我也不知道最多能喝多少，啤酒根本就不算酒。我生在陕北榆林，从小就喝土法用谷子和高粱混酿的酒，根本没什么勾兑一说，都不知道酒有多少度。回北京上小学，我爸老让我替他到胡同口的小卖部打二锅头，回家路上我就老偷喝，小卖部的老头每次往酒里掺水是多了还是少了我都能品出来。胡同里一帮小子老欺负我，有一次拦住我要把酒抢走倒掉，我也不敢跑，一跑酒就全撒了，我一想，与其被他们抢了倒了，还不如我喝了呢，我就往胡同中间一站，一手叉腰，一手举着酒瓶子，‘咕嘟咕嘟’把三两二锅头都喝了，那帮小子都吓傻了，这下全服我了，呵呵。”

小薛说着竟开心地笑了起来，这是他当着陆翔的面第一次发自内心地

笑。陆翔没有笑，不知道是因为酒的效力还是别的原因，原本惨白的脸红了，他端起杯子抿了口啤酒，说："你刚才说对了，老子就是谁也看不起，老子也不爱喝酒，一喝就醉，但老子一旦肯和谁喝酒，就说明看得起他。"

小薛根本没在意这些话，他不相信这张口口声声自称"老子"的嘴里能吐出象牙，但是，从"狗嘴"里接着吐出来的一席话就不仅让他在意，更让他感到震撼了。陆翔愤愤地说："老子为什么看不起人，就是因为上上下下、左左右右没有一个人能让我看得起，以前还有一个，就是陆明麟，我就是他请来的。他在上海遇到我，对我说澳格雅要搞信息化、要搞国际化，要由一流的人才用一流的软件来打造一流的企业，请我来帮他搞这个软件项目，所以我才来的，要不然谁会从上海跑来这么个鸟不下蛋也不拉屎的鬼地方？！来了一看，傻眼了，这里都是些什么人呀？！沈部长是个什么东西？他原来是市里的记者，他懂个屁企业管理，早先就是个给陆明麟写马屁文章的；企划部是干什么的？就订了一堆员工守则、写了首《澳格雅之歌》，每个星期一早晨升旗的时候唱的，啊哟，难听死了，这还号称是什么CI工程，'澳格雅'这个恶心死人的名字也是他们起的，就这个样子的企业形象呀？结果陆明麟倒把这么重要的软件项目交给企划部管，我算什么？我就成了个顾问，有人顾没人问。Roger那个家伙，本来我对他印象还不错的，可他像变色龙说变就变，昨天还说维西尔好，今天就说ICE好，哦，你卖维西尔的东西我就该买维西尔的，你卖ICE的东西我就该买ICE的，当我是傻子呀？！其实他才是个傻子，连ICE都不拿他当回事，刚才吃饭你也看见了，只有他们洛杰的人在，可是昨天莱科就是和ICE一起来的，ICE的人还大言不惭地说，'我们对莱科公司有信心'，哦，你ICE让我选莱科我就得选莱科，当我是你儿子呀？！这么一帮人，翻手为云覆手为雨，把项目搞得一塌糊涂，把我当成木偶、当成废物，你说，我能看得起他们吗？"

小薛趁陆翔停下来喝酒的工夫赶紧插了一句："Roger和澳格雅关系那么深，ICE为什么偏要支持莱科呢？"

陆翔鄙夷地啐了一口，说："他关系深个屁！我现在就很讨厌他，他只搞定了沈部长，莱科虽然来得晚，但好像已经搞定了赖总，而且他们本来就是被ICE推荐来的。"

小薛有些糊涂了，问道："他们也给赖总好处了？你不是说赖总是陆总的亲戚吗？澳格雅就是他们家的公司，那些钱本来就是他兜里的钱，他怎么还能被别人搞定呢？"

陆翔又狠狠地啐了一口，说："他有个屁！澳格雅只姓陆，不姓赖，

他一点股份都没有，和我一样都是打工仔，整个公司都是陆明麟一个人的，陆公子今年十七岁了，陆明麟可能很快就要让儿子接替赖总的位置，他不想让儿子念大学，说大学培养不出企业家，先干起来，以后需要学什么再去学。所以，赖总的日子不多喽，怎么会不拼命捞钱？”

小薛起身去把仅剩的第三听啤酒拿来，给陆翔倒上，陆翔接过杯子喝了一大口，紧接着打了个酒嗝，望着小薛说：“你看看，还有好人吗？你能尊重谁呀，谁又会尊重你呀？我是甲方，我就觉得你们卖东西的没有一个好东西；你是乙方，你肯定觉得我们买东西的也没有一个好东西。今天咱们是幸会，两个难得的好东西碰到一起，来，干一杯。”

陆翔把杯中的酒往那个一直没用的杯子里倒了一半，递给小薛，小薛接过来和他“当”地碰了一下，然后一饮而尽，等着陆翔分作几口才把他那半杯喝完，刚要说话，陆翔已经翻着眼睛说：“哎，啤酒没啦，还有别的酒吗？”

小薛只好又去把小冰箱打开，指着冰箱门的内侧承架上摆着的各式各样的小瓶子，说：“就剩这些洋酒了，连名字都叫不出来。”

陆翔晃晃悠悠地凑上来，蹲下身子翻看着瓶子的标签，说：“讲你是乡下人你还不愿意听，连洋酒的名字都不认得，还在外企混呀？！这不是白兰地吗？这不是威士忌吗？这个是朗姆酒，这个是金酒，这个小瓶子是‘黑方’，这个不是写着‘Jim Beam’呢吗？”

小薛真想踢陆翔屁股一脚，陆翔却把这堆小瓶子都拣出来，捧到茶几上，说：“你不是说啤酒不算酒吗？那我看你喝洋酒有什么本事，咱们把这些都喝了吧，一醉方休，我晚上就住你这里了。这些酒蛮贵的哟，你不要心疼钱，咱们喝到肚子里就算再吐出来，也比把钱送给沈部长、赖总他们要划算。”

小薛也坐回到沙发上，不甘心地问：“你刚才不是说能帮我们吗？你想怎么帮？”

陆翔专注地把一瓶迷你“黑方”打开，倒进玻璃杯里，端着杯子晃悠几下仰脖喝了，才呲牙咧嘴地说：“哎呀，什么鬼味道？真呛人。嗨，你还当真啦？我只是随口一说，看看你和他们是不是一丘之貉。我这个人呀，最多也就是败事有余，但肯定成事不足啦。赖总、沈部长都让他们搞定了，陆明麟现在的心思也不在这上面了，还能有什么希望？”

小薛脸色铁青，说：“那你把这些酒都喝了吧，就算我谢谢你给我讲了这么多实话，也算是告别酒，明天我就回北京。”

陆翔却嬉皮笑脸地说：“哟，要跑啦？刚才你不是还慷慨激昂地说绝不放弃吗？”他见小薛依旧黑着脸，就接着说，“你呀，该做什么还做什么。莱科和洛杰都讲过了，你明天就去找沈部长，要求无论如何也要让你们讲一次。马上要交最后的方案和报价了，你们也交一份，管它有没有用呢？我只提醒你一句，你要是真有骨气，就不要想去给沈部长、赖总任何好处，不是说他们要的你给不起，而是他们根本就不会要你的，他们知道和你不是一路人，他们不信任……”

刚说到这儿，陆翔猛地捂住嘴，跳起来跑进洗手间，趴在洗手池边上吐了起来，小薛跟过来，强忍着刺鼻的气味，靠在洗手间的门框上注视着他。陆翔一边吐，一边打开水龙头冲刷秽物，总算吐干净也冲干净了，才直起身子，转过脸对小薛抱歉地说：“出尽洋相了，这下更让你看不起了。我想洗个淋浴，你等我一下。”

小薛把洗手间的门关上，走回房间坐到床沿上，等洗手间里同时传来莲蓬头喷水和排风扇转动的声音，他便拿起手机给洪钧打电话。

等电话拨出去了，小薛才注意到时间已将近零点，他下意识地刚要把电话挂断，洪钧已经接了起来，问道：“小薛，怎么了？”

小薛连连表示歉意，然后把刚才的情形简单讲了一遍，问道：“您说，在这种情况下，他对咱们还能有什么帮助吗？”

洪钧想了想，并没有正面回答小薛的问题，而是说：“做sales的，不可能做一个项目赢一个项目，但如果每做一个项目都能交到一个朋友，也是很大的收获了。”

洪钧此时并没有睡，还在书房里的电脑前处理电子邮件，他是在等普发的消息。和小薛通完电话没多久，手机又响了，洪钧抄起手机问道：“Larry，怎么样？”

电话里传出李龙伟急切的声音：“Jim，情况不妙，月结的所有报表都出来了，还是对不上。”

“什么对不上？”洪钧眉头紧锁。

“别的都没什么问题了，就是成本对不上，用咱们的软件核算的普发主要产品的成本，和他们现有记账软件算出来的成本对不上，有的高、有的低，有的误差还很大。韩湘他们都急了，明天就要给检查组

做总结汇报，成本算不对，利润就更是糊涂账，不仅影响到普发的盈利和效益指标，弄不好还有偷漏所得税的嫌疑。”

洪钧的心情也很紧张，但还是尽量平静地说：“不至于的，这几天的汇报不都是根据财务部现有记账软件生成的报表做的吗？咱们的软件把他们的成本算多了还是算少了，不会影响他们通过这次财务大检查的。”

李龙伟更急了：“谁也不担心他们会通不过检查，担心的是咱们的项目会通不过验收！柳副总肯定要拿这件事做文章，他同意咱们搞‘影子财务部’，就是想看咱们上线切换的笑话，我和韩湘都担心他这次不仅是要看笑话，还要落井下石。”

“究竟是哪里出了问题呢？什么时候能找到解决办法？”洪钧明知希望渺茫，但还想抓到一线生机。

“咱们的人都在这儿呢，已经乱成一锅粥了，什么意见、什么猜测都有，很可能就是某个很细小的参数设得不对，也可能是某个算法的问题，但关键是，咱们没时间了，明天上午他们就要开会了。”李龙伟的语调比言辞本身更说明事态的严重性，他已经不抱希望了。

深夜一片死寂，洪钧感觉到自己的心脏和太阳穴都在“怦怦”地跳动，是啊，没时间了，剩下的这几个小时只够用来想想如何应付系统切换失败后的局面，换句话说，该准备后事了。

第二天上午，洪钧孤零零地坐在普发集团总部八楼的一间小会议室里，桌上摆着一个白底兰花的瓷杯，里面是刚才进来的服务员给他沏上的茶水，韩湘刚才也来过，面色凝重地匆匆打个招呼就跑到隔壁的会议室开会去了。刚刚进入11月，暖气还没来，但冷空气已经来了，西装里只有一件衬衫，洪钧觉得前胸后背都凉飕飕的，虽然双手紧捂着烫手的瓷杯，但他还是止不住偶尔颤抖一下。

柳副总的动作又比他快了一步，早上他刚要给柳副总打电话，柳副总的电话就来了。洪钧觉得柳副总在电话里很客气，甚至比以往还要客气，柳副总说项目上发生的事情想必你也都知道了，既然是合作伙伴嘛，遇到问题就要像一家人聚到一起商量，本来是不应该由我来打电话请你的，但因为问题主要和财务有关，所以我就亲自打了，交给别人我不放心。洪钧试探着问上午不是要向检查组做总结汇报吗？我去合适吗？柳副总热情地说没关系的，你来听听也好，大家一起分析一下原因嘛。

洪钧觉得等着他的是一场现场批斗大会，他本可以借口有事来不了，反正李龙伟就在普发呢，让他代表一下即可，但洪钧还是硬着头皮来了，恰恰因为是这种场合他才要亲自来。在会议室门口他迎面碰上了金总、柳副总还有韩湘，柳副总刚要开口，金总抢先招呼说哎呀你来得真不巧，我们正有个重要的会要开，要是别的会叫上你也没关系，你也不是外人了，但这个会有上面来的领导，只好委屈你先到旁边等一下。柳副总还想说什么，已经被金总拉着走进会议室了，只剩下洪钧站在走廊上，用感激的目光望着金总的背影。

隔壁的总结汇报大会已经开了半个多小时，气氛似乎很热烈，不时传出阵阵掌声，洪钧却像个犯人，随时准备着可能对自己的传唤，同时焦急地等待着对自己的审判结果。忽然，这间小会议室的门被推开了，李龙伟一下子冲到了洪钧面前，他的西装被揉搓得满是褶子，领带早已摘下来塞在兜里，满眼血丝，显然是和项目组又熬了个通宵。

洪钧下意识地问：“又出什么事了？”

话音刚落，却看见李龙伟咧开嘴，露出一口白牙，抑制不住满心的狂喜，笑着说：“问题找出来了！不是咱们的问题，是他们自己的问题！”

而此刻在隔壁的会议室里究竟发生了什么，是经韩湘在会后绘声绘色地一番讲述之后，洪钧才知道的。

会议室被一张长长的会议桌分成两半，一边坐的是国资委派来的清产核资和财务检查组的领导和成员，另一边是金总、柳副总和财务部门的其他主要负责人，周副总没来参加，韩湘也没有坐到挨着桌子的头一排，而是缩在靠墙的一把椅子上。

柳副总代表普发集团做汇报发言，他正在眉飞色舞地念着：“普发集团在集团党委和领导集体的正确领导下，始终注重财会队伍的建设，经过多年培养锻炼，已经造就了一支勤奋、负责、严谨、求实的高素质的财会队伍。在普发集团完善现代企业制度、争创具有国际竞争力的现代化企业的过程中，我们既虚心地学习借鉴国外先进管理思想和管理手段的精髓，同时又不迷信盲从国外一些花里胡哨的技术时髦。实践证明，起决定性因素的永远是人，所有的先进技术都是为人服务的、要由人来掌握的，否定人的主观能动性，一味夸大信息技术和软件产品的功能和作用，一味强调用电脑代替人脑，都是本末倒置的。在普发集团正在进行的现代企业管理示范工程中，我们也始终遵循了以人为本的方针，而没有被一些似是而非的观点所误导去搞所谓以技术为本、以软件为本。当然，在实施过程中，也不可避免地还是发生

了一些问题，绕了一些弯路，但我们正在不断摸索经验，总结教训，在必要时将会采取相应的调整措施，以保证这一重点工程的顺利实施和圆满成功。财务工作是企业管理工作的核心，我们将始终以效益为目标，以成本为主线，狠抓财务制度和规范的落实，围绕财务管理来规划、建设企业管理体系，争取不断把普发集团的管理水平提升到一个更高的……”

柳副总的发言稿韩湘事先已呈给金总过目，并不记得有这么一段内容，想必是柳副总临时加进去的，企图借助检查组的影响使他的财务部门夺回在管理示范工程中的控制权，并在整个普发集团的管理层中发挥主导作用。韩湘正觉得愤愤不平，会议室的门被轻轻推开了，小崔无声地溜了进来，手里拿着一摞报表，坐到离韩湘不远的位子上。

这一切自然没有逃过柳副总的眼睛，他似乎一直在等着小崔的出现，便马上中断发言，回身指着小崔对检查组介绍说：“这个小伙子叫小崔，你们前几天可能已经见过了，是我们财务部的骨干，管理示范工程选用的那家外国软件在我们这里有些水土不服，这几天出了不少问题，他一直在帮助软件小组找问题、想办法。”又笑着对小崔说，“怎么样？问题找到了吗？给大家说说吧。”

小崔的脸已经全红了，再加上不少痤疮，活像个熟透了的草莓，他局促地站起来，张了几下嘴，却没有发出声音。柳副总耐心地鼓励着，小崔终于挤出几句：“柳……柳副总，还……还是以--后再说吧。”

柳副总摆着手说：“不用嘛，今天这个机会就很好嘛，检查组在座的各位都是专家，正好也可以帮我们把把脉，项目中出了问题是好事，要正视问题，不要回避，你说吧。”

小崔还在犹豫，柳副总仍然笑着，但眼睛却狠狠瞪了他一眼，小崔没办法，只好说：“问题找……找到了，不是他--们软件的问题。”

柳副总有些疑惑地问道：“那会是谁的问题？”

“其……其实谁的问题也……也不是，如……如果非说是谁--的问题，那……那就是咱……咱们的问题。”小崔一脸苦相地看着柳副总，表情像是在说“我本不想说，是你非让我说的嘛”。

柳副总脾气上来了，指着小崔说：“你把话说清楚，究竟是什么问题？”

“咱……咱们现在核算成本的方法，都是用上……上个月甚至更早的

历史数据，像原材料，都没有考虑价……价格变动情况，用的就是历史平均价……价格，人员工资也是上……上个月的数字，其他各项成本也……也都是这样，都是到年底再分摊、再修……修正的。维西尔软件现在算出来的就都……都是实际成本，这件产品的成本，就是用这件产品里的原材料在采购时的价……价格，再加上生产这件产品的平--均工时工资，等等……等等，所以，维西尔软件并没……没有错。”

韩湘如梦方醒，他使劲钻了下拳头，暗自骂了自己一句，真是糊涂，这不正是当初实施维西尔软件的主要目的之一吗？！怎么等效果出来了，反而把老的数据奉为标准并因此怀疑新系统呢？

检查组的带队领导笑着说：“哟，听上去不错嘛，你们要是真能实时跟踪到每批产品甚至每件产品准确的实际成本，这个信息可太有价值啦，如果把实际成本的大量数据积累下来进行分析，就能根据成本变动的规律和走势来预测未来的情况，这是从经验决策到科学决策的重大飞跃啊。老金，你搞了这么个好东西还捂着盖着的，怕别人偷啊？当初这个项目立项的时候，我们就表示可以支持一下，挂到国资委的重点攻关技改项目里面，你就不领我们的情，现在成效出来了，还搞你的地方保护主义啊？”

金总笑容满面地说：“哪里哪里，是你们检查组时间太紧、任务又重，我怕节外生枝影响你们的工作进度。你们要是有兴趣，我当然欢迎你们专家现场指导啊，你还不知道我吗？我就是脸皮厚、不害臊，什么家底都愿意翻出来显摆嘛。他们在另一间会议室搞了个东西，叫什么来的，小韩？哦，对了，叫‘驾驶舱’，有点像火箭卫星发射场的控制中心，很大一面墙全是大屏幕，分成很多小屏幕，上面能看到各种形象直观的统计图，生产情况、质量数据、原材料库存、半成品和成品库存、市场销售情况、现金流和资金占用情况，诸如此类，以后我们开会就都在那里开，所有实时数据一目了然。本来想等再搞得好一点，下次专门请你们来看看，如果你们有兴趣，等一下我就带你们过去，好不好？”

检查组的人跃跃欲试，都在嘻嘻哈哈地议论着、附和着，似乎都忘了柳副总的汇报刚念到一半，只有韩湘从侧后方观察了一下柳副总的表情，只见他脸色铁青，从腮帮上都能看出他的牙关咬得紧紧的。

洪钧后来也问过李龙伟，采用跟踪分解的方法得出实时成本，本来就是实施维西尔软件的一个重要内容，新旧两种方法大相径庭，得出来的数据当然会不一致，要是什么都和老系统一致，那还搞新系统干什么，为什么大家竟都认为不一致就是错误，而且花了那么多时间都迟

迟没想到会是这个明摆着的原因？

李龙伟红着脸说："所有人都晕了，没日没夜地干了三个多星期，中间出过那么多问题，一直在想办法和他们老系统的数据对上，神经早都快要崩溃了，最后关头一发现成本数据对不上，所有人脑子里的缺省值就都认为又是咱们维西尔软件出了问题。"

洪钧看着李龙伟疲惫不堪的样子，把手搭在他肩膀上按了按，动情地说："大家都辛苦了。"

李龙伟笑着说："可是值得啊，你没见刚才金总带检查组来参观的时候大家高兴的样子？简直就跟庆功会似的，那几个女孩子都哭了，从大悲到大喜，我也有点受不了。"

洪钧说："还有一个人更受不了。这次我不能再犯错误了，今天晚上就要去好好做他的工作，要不然，没准儿又得从大喜到大悲了。"

"谁？"李龙伟诧异地问。

"柳副总。"洪钧平静地说。

中国第一资源集团的总部位于北京西二环的金融街上，洪钧站在会客室的落地窗前，望着月坛桥上堵得死死的车流发呆。虽然他作为一名客户，曾经多次光顾第一资源集团位于不同地区的营业网点，但第一资源集团的总部他这才是第二次来，而他来的目的是要把第一资源集团变成他的客户。

第一资源集团实在太庞大了，虽然还没大到全国人民都是它的客户的程度，但如果说全国人民都和它或多或少有着某种联系，恐怕并不算言过其实。但是，庞大并不等于复杂，正相反，第一资源集团既惊人地庞大，也惊人地简单。

李龙伟当初给洪钧介绍这个项目背景的时候，刚讲了两句第一资源的业务，洪钧就说不必介绍了，连小学生都知道，介绍一下他们的组织结构吧。李龙伟把自己的笔记本电脑转过来，屏幕上就是第一资源的组织结构图，洪钧一看就笑了，这也太简单了，还不如咱们维西尔的复杂。

之所以简单，是因为第一资源的业务实在太新、发展实在太快。它新到什么程度？一个简单的事实即可说明，迄今为止第一资源还没有一位退休职工，平均年龄不到30岁；它快到什么程度？也有一个同样简单的事实，十年前公司筹备时只有几百人，而现在已经超过十万人！

这十多万人的组织是一个极为扁平化的结构，飞速膨胀的不是它的中枢神经，而是它遍布全国的网络末梢，公司总部还不到三百人，第一资源集团大厦他们自己只占了五层，其他楼层都对外出租了。

这五层楼里的三百来人靠什么来管理全国的十多万人？这十多万人靠什么来服务全国数以亿计的客户？靠信息技术！信息技术在第一资源集团业务中的地位可想而知，信息技术部门的负责人在第一资源集团决策层中的地位也可想而知，洪钧这两次来拜访的就都是这位举足轻重的人物，第一资源集团常务副总裁兼信息技术部总经理。

第一次见郑总，洪钧是由李龙伟陪着来的，时间是上个星期五的下午。李龙伟一路上不停地表示愧疚，说咱们都不喜欢周五下午拜访这么重要的客户，但实在没办法，只有这时候能抓住他，我前几次来见他还有上次给他搞的demo，全是这种时候。洪钧倒觉得无所谓，周初见有周初见的好处，周末见也有周末见的好处，关键是要因时制宜。

李龙伟还打听到郑总刚从美国回来，是专程去走访ICE总部和样板客户的，洪钧心里“咯噔”一下，这倒是个重要情况。李龙伟安慰说，不过好像不说明什么问题，所有的钱都是郑总他们出的，第一资源有的是钱，郑总每年将近一半的时间在国外跑，出国对他没什么诱惑力。洪钧说这才更要认真对待，出国本身对郑总没诱惑力，恰恰说明郑总真是要了解ICE的情况才肯花时间和精力跑这一趟的。李龙伟又说，不过从他回来以后的态度上看，好像跟没去一样，对ICE和对咱们都还是老样子。洪钧说这就奇怪了，以ICE总部的气派和北美那些大牌客户现身说法的影响力，以往去过的国内客户没有不动心的，郑总却居然无动于衷，要么说明郑总见过太多的世面，要么说明郑总想要了解的不是这些，要么两者兼而有之，但不管怎样，都要求咱们得想出更高的招数才行。

第一次来时是在另一间大些的会客室，洪钧和李龙伟刚坐下不久，一个看上去四十多岁的人走了进来，洪钧立刻断定他就是郑总，因为也只有郑总才会有如此气宇轩昂的气派，洪钧竟然感受到一种震慑，这是他以前和各种各样的客户打交道时从未有过的，他意识到这不是因为郑总的级别，比他级别高得多的人洪钧也见过不少，而是因为郑总眉宇间流露出的强烈自信和霸气。

郑总和洪钧交换完名片，坐下来拧开桌上摆着的一瓶矿泉水，倒进一个玻璃杯里，说了句：“请随意，我就不招呼你们了。”然后自己喝了一口。

洪钧看着郑总有些意外，没想到他旁边连一个陪同的人也没有，事先自己还担心只带李龙伟一个人来是否显得轻慢，结果郑总倒来了个单刀赴会。

郑总刚才并没有正视洪钧，却好像对他的心思洞若观火，笑着说："咱们三个人聊就行，这不是对你们有任何轻视，也不说明我想敷衍了事。下面的人也都很忙，我这里不搞群策群力，我是'独策群力'，我拿主意他们照办就是。"

洪钧又吃一惊，他断定郑总的经历一定是一帆风顺，出身豪门的人可能会有一种贵气，而只有一路呼风唤雨、心想事成的人才会有这种霸气。

谈了一会儿，洪钧就觉得底气不足，无论他说什么，郑总都不时地点头，而且点头的次数越来越多、频率越来越快、幅度越来越大，不过点头并不意味着赞同，而是礼貌地表示着不耐烦，仿佛在说"我都知道、都听过了"。

等洪钧一番话讲完，郑总还是那副让洪钧心里发虚的笑容，说："维西尔的情况，小李已经向我介绍过几次，我已经比较了解。其实不止是你们维西尔，ICE也好、科曼也好，这几家公司的情况我都清楚。口气再大一点，不止你们这三家，国外的也好、国内的也好，软件、硬件、通讯、网络，所有主要厂商的情况我都心中有数。我们第一资源在这十年里，什么先进的技术没用过？什么复杂的设备没搞过？什么庞大的网络没铺过？什么昂贵的软件没买过？可以说，我是亲眼见证、亲身参与了中国引进和应用信息技术过程中的所有里程碑。我们很清楚我们要做什么、我们需要什么，我已经对小李讲过，不知道他有没有理解、有没有向你转达，我们第一资源不是在简单地寻找一个供应商、在找卖主向他买东西，我们是在寻找合作伙伴。买东西还不简单吗？我们养活着多少家IT厂商啊，靠我们起死回生的就不只一家。但是，这次的软件项目，我们不希望和厂商只是一种单纯的买卖关系，我们希望是一种真正的合作伙伴关系，一种长期的战略合作伙伴关系。"

这个意思李龙伟当然向洪钧转达过了，而且每听郑总说一次，他就要转达一次，但洪钧一直没往心里去，这种话他听得太多了。如今"建立战略合作伙伴关系"是一句时髦用语，买卖双方无论生意大小都爱这么说，仿佛只要提升到战略合作伙伴的高度，双方之间的交易就变得神圣起来，自己在对方心目中就举足轻重起来，其实不过是自欺欺人的文字游戏而已，你知我知，大家讨个吉利、图个热闹罢了。

但等到洪钧亲耳听到郑总亲口说出来的这句话，他不能不当真了，他感到郑总不是在说套话，意思已经很明显，如果你们就是想把软件卖给我、拿钱走人，那么，免谈！洪钧开始有些后悔，自己的准备太不充分了，这很可能将是一次完全失败的拜访，越是面对重量级的对方，洪钧在头一次见面中就越追求富有震撼力的效果，只有给对方以震撼才能抓住对方的心，而这回他却被郑总震撼了。

郑总究竟要寻找的是什么样的合作伙伴？他话中究竟蕴藏着什么样的深意？洪钧苦苦思索，第一资源集团的项目很可能是圈子里这几年见过的最大的，对这种史无前例的大项目必须采用前所未有的策略才行，要想在竞赛中拔得头筹，必须在竞赛规则上做文章，要让对手直接输在规则上。忽然，灵光乍现，他知道了！洪钧强忍住内心的喜悦，一边看似从容地和郑总接着聊，一边在脑子里周密地演练下一步的对策。

不到半个小时，会晤已到尾声，三个人都站起来，一边客套一边走到会议室门口，郑总打开门，向洪钧伸出手，似乎已注定这是一场平淡无奇的见面，洪钧注定只能给郑总留下苍白的印象，甚至根本留不下任何印象。但是，就在这时，洪钧紧紧握住郑总的手，并往自己怀里拉了一下，使郑总不由自主地和他挨近了些，洪钧说：“郑总，我刚才忽然有个大胆的设想，咱们可能有一种全新的合作方式，要玩儿就一起玩儿一次大的。不过这可不是我能随口说了算的，我得先征求一下维西尔总部的意见。我希望尽快和您再谈一次，争取共同运作一个真正的大手笔。”

郑总不禁一愣，眼睛很快亮了起来，洪钧心中暗喜，断定自己的话既出其不意，又正中他的兴奋点，果然，郑总也紧紧握了一下洪钧的手，说：“玩儿一次大的？好啊，我等你电话。”

洪钧第二次来也学乖了，他没让李龙伟一起来，独自望着西二环的主路和辅路上的车流仍像蜗牛一样往前爬，他隐隐感到信心不足，第一资源集团的项目正像眼前的交通一样，所有的竞争对手都围上来、胶着在一起，自己惟有另辟蹊径才能独占鳌头。

这时，会客室的门被轻轻敲了一声，郑总的女秘书推门进来，笑盈盈地说：“洪先生，郑总开完会了，我带您去他的办公室吧。”

郑总的办公室很大，也很空，一见洪钧进来，郑总便从大班台后面走过来握手，招呼洪钧坐到宽大的真皮沙发上，他抬手一指摆在茶几上的几种饮料，说：“想喝什么你自己来吧。”

洪钧客气地笑了一下，并没动手，而是环顾四周说道：“这么大的办公室，真是气派啊。”

郑总摆了下手：“大而无当，浪费。”然后，就盯着洪钧认真地说，“说说你的设想，希望真的很有价值。”

洪钧已经领略过郑总雷厉风行的作风，但还是被他的开门见山弄得不免有些紧张，郑总如此急切地想听到洪钧的设想固然是件好事，但洪钧也清楚，如果自己的设想听上去不是“真的很有价值”，这次的会晤恐怕就比第一次还要简短，而且，不会再有第三次。

第十七章

洪钧抱着背水一战的决心，直截了当地抛出了他的设想：“其实，我的想法并不复杂，归纳起来就是两个关键词，一个是‘外包’，一个是‘合资’。”

郑总脸上的表情看不出任何变化，只是微微地点了下头，洪钧暗暗松了口气，因为与前次他领教过的那些都不一样，这次的点头是在表示“请说下去”。郑总又把手伸进兜里，掏出来一个精致小巧的手机，把它关上，又放回兜里，这串不起眼的动作让洪钧心中一阵狂喜，就像刚发现手里的彩票中了头奖，不，比彩票中奖更令他振奋，因为他这一举中的不是靠撞大运，而是靠他准确的分析和判断。

洪钧接着说：“第一资源集团自身的业务特点和面临的发展机遇，决定了第一资源独具特色的组织结构，它与大多数企业的金字塔结构有很大区别，我很冒昧地给它起了一个不太好听的名字，叫‘蚁群结构’，第一资源目前的十多万员工中，绝大多数是底层人员，其中数量最多的技术人员、营业员、客服人员，就像是蚁群里的工蚁，市场销售人员就像是兵蚁，众多工蚁和兵蚁围绕着一个蚁后，就形成一个蚁群。在自然界大多数蚁群只有一个蚁后，但也有第一代蚁后带着多个第二代蚁后组成一个更大的蚁群，而第一资源集团就像这种很少见的庞大蚁群，第一代蚁后就像是集团总部，第二代蚁后就像是第一资源的三十多家省级公司。”

洪钧一边讲，一边观察郑总的反应，只见他嘴角露出一丝不易觉察的微笑。洪钧知道自己是在走一条险路，在客户的高层面前谈论客户内部深层次的问题无异于班门弄斧，但惟有如此才可能打动客户的高层。洪钧并没指望表现得比郑总更了解第一资源，只要郑总觉得他比竞争对手都更了解第一资源就足够了，洪钧心中有数，他没打算和“鲁班”比，他是在和其他“木匠”比。

洪钧继续阐述：“外界有人说第一资源是‘暴发户’，管理水平简单粗放，我不这么认为。第一资源的组织架构的确简单，但简单不等于简陋，就像那么庞大的蚁群依靠清晰有序的分工协作，只有两、三个层级，三、四种角色，虽简单但高效。在同样能达到目标的方法中，最简单的就是最佳的。您上次提到第一资源感觉管理上的人手不够，跟不上业务发展，其实从某种意义上说，企业的管理就应该始终处于这种短缺状态，第一资源相比传统行业那些机构臃肿、人浮于事的老牌企业，有着得天独厚的优势，这个优势千万不能丧失。管理力度不够，应该利用诸如电脑软件这些先进管理手段来解决，而不是靠增加

人手，企业应用管理软件的目的，就是减少业务部门的层级，提高管理机构的效率。说实话，我倒觉得第一资源的结构还可以再简单一些，人手多了，干成的事情不一定多，脑袋多了，想出的办法不一定好。”

洪钧此话是专门揣摩郑总“独策群力”的理念而投其所好的，不料郑总只“哦”了一声，仍然不表态，洪钧便迅速切入主题：“现在的竞争比的就是效率，谁能用单位人工和单位投资在单位时间内创造更大产出，谁就是胜者。怎样提高效率？谁越专业，谁的效率就越高，所以应该专注于把核心业务做得更专业。什么是核心业务？创造最大利润的业务就是核心业务，其他都是从属或辅助业务，第一资源的核心业务显而易见，尽管信息技术部的作用非常重大，但只是单纯花钱的部门，是个成本中心，属于辅助业务。所以，我大胆地说一句，信息技术部的地位有些尴尬，一方面举足轻重，所有的运营和管理都依托在这个信息技术平台上，出什么问题都是大事故，压力很大；另一方面又是为他人做嫁衣，甘当绿叶，很难定量评估信息技术部的效益和贡献。恕我直言，不如把这块业务外包出去。”

郑总爽朗地笑了，说：“外包，我们不仅了解，而且一直在做。集团人事管理上大量繁琐的具体业务都外包给了专业的人力资源服务公司，集团大量的日常性采购也都外包出去了，我们自己只负责关键性的大宗采购。至于IT这块，说句妄自尊大的话，即使我想外包出去，有谁敢接？又有谁真能接得住？”

洪钧不慌不忙地解释：“不错，外包的原则，是一定要包给比自己更专业的人来做。第一资源的IT业务就像一个金字塔，最底层是第一资源的全套IT基础设施网络和核心业务运营平台，没有这一块，第一资源就不是第一资源了，当然不能外包出去，因为没有任何人比你们更专业。基础设施和运营平台之上，是管理信息系统，再上面，是决策支持系统，我所说的外包，是只把上面的这两层外包出去，其实也不是外包给别人，而是外包给你们自己。”

郑总从茶几上拿起一瓶矿泉水，把水倒在一个玻璃杯里，推到洪钧面前，做了个“请”的手势，洪钧见郑总居然肯为自己倒水，暗笑自己的待遇又提高了一些，连忙点头致谢，同时说：“您看这样的思路是否可行，从第一资源剥离出一批人员和资产，组成一个专业的IT服务机构，由这个机构来负责第一资源的管理信息系统和决策支持系统的建设、实施、运营和维护，向第一资源提供服务并收取费用，可以约定一年甚至几年的费用总额，也可以根据业务量来结算，比如处理一张发票多少钱，维护一条员工记录多少钱，更新一笔固定资产台账多少钱，等等。”

郑总说："如果只是单纯这样做，并不是外包，而是承包，这和我们现在搞的责任承诺制没什么区别。我们和业务部门签好协议书，定好服务目标和质量规范，做得好有奖励，做不到有处罚，不就是这样吗？"

洪钧回答："在第一资源内部，的确可以这么理解，但是，之所以成立这个机构，就是要着眼于让这个机构到第一资源之外去寻找更多的客户。第一资源的管理信息系统和决策支持系统都很关键，在投入运行以后不能有任何闪失，需要随时保持一支高水平的应急队伍，不能依赖软件厂商或咨询公司；但另一方面，这种系统上线以后要尽量保持稳定，没问题不要去动它，这样一来，除非系统出问题，否则整个队伍将长期处于闲置状态，所以，这支队伍还应该争取为其他企业提供服务。早先是只有产品，把东西生产出来卖出去就行，没有服务；后来服务日益重要，变成了产品不可缺少的一部分；而今后会反过来，产品变成服务的一部分，这个趋势已经越来越明显了。第一资源有那么多中小企业客户，可以为他们提供一项新的增值服务，把他们的信息系统的运营和维护业务外包过来，这样，第一资源不就找到了一个新的利润增长点吗？"

郑总终于第一次赞许地点了下头，说："你讲了这么半天，到现在才讲到有意思的地方。实话告诉你，我和其他几个头头聊过，抽调信息技术部的一批人作为骨干成立一家公司，用我们第一资源这次的管理和决策系统项目作为起点，在服务第一资源的同时，着手为我们已有的成千上万的企业客户提供类似的服务，不只是中小企业，一些大企业可能也希望把这一块外包给我们，因为我们第一资源的实力足以让他们信得过。"又马上语气一转，"不过这事也没这么简单，首先，新公司不是用来分流冗员的，需要的是精兵强将，但恐怕不少人会舍不得离开第一资源，比如我，是留在第一资源，还是去主持新公司的工作？"

洪钧忍不住插嘴说："您可以既是第一资源的常务副总裁，又是新公司的董事长嘛。"

郑总不置可否地一摆手，顺着自己的思路说："其次，究竟这块市场有多大，值不值得做？第一资源这几年钱赚得实在太容易，要是小钱的话，都懒得弯腰去捡。当然，我们很清楚，竞争在加剧，市场在饱和，要未雨绸缪、居安思危，我们如果能把IT应用服务推给企业和集团用户，未尝不是一个方向，但还需要进一步论证。"还没等洪钧接茬，郑总又说，"刚才这些说的都是'外包'，你的另一个关键词，'合资'，又是什么意思？"

洪钧被郑总一手操纵的如此之快的谈话节奏搞得疲于奔命，但又无力扭转，只得喝了口水，笑着说：“您一再强调，第一资源这次的软件项目，不是简单地找个卖主买东西，而是要寻找紧密的合作伙伴，‘合资’不正是一种紧密的合作方式吗？不管是内部承包独立核算，还是对外开展外包业务，您都没把它看作是一次性项目，而是一项事业，您不是买套软件让第一资源用起来就万事大吉，而是要把这套软件作为这项事业所需要的基础，把它再加工以后提供给未来的广大客户，因此，您不会和软件公司做一锤子买卖，而是要绑在一起，风险共担，利益共享，这样您才觉得踏实。就像外包可以有多种形式一样，合资也有多种选择，比如现金投资，维西尔投一笔现金到这家新公司；或者，非现金投资，维西尔用软件作为投资，无论以实物资产还是无形资产来做评估都可以；另外，也可以考虑卖方信贷，维西尔向银行申请贷款，就不需要新公司一次性付清全款来购买维西尔的软件，新公司可以在经营中逐年付款。”

郑总很干脆地说：“头两种可以考虑，第三种就不用了，第一资源的支付能力没有任何问题，而且，我不需要你们作为新公司的债权人，你们应该作为股权人，这样才能共担风险，共享股东权益，其实，你们那点钱我们并不缺，这么做就是要把大家绑在一条船上。”

洪钧又一次体验到郑总的犀利，像这种他根本无法掌握主动的交锋，以前还为数不多。洪钧委婉地说：“我理解，第一资源只是需要一种形式，把双方的利益完全融为一体。不过，‘合资’也有很多具体的细节要考虑，国家现在还没有对‘外包’这种经营方式制定明确的法律法规，对外资开展外包业务尤其介入第一资源这样涉及国家核心利益的支柱产业也有所限制，如果采用传统意义上的合资方式，对新公司拓展业务会不会有什么拖累？另外，从改革开放到现在，搞了无数的合资企业，但好像效果都不太好，毕竟中外双方都有各自利益，摩擦不断，相比之下还是那些‘独资’的好一些，就像您说的，‘独策群力’要比群策群力好。”

郑总笑了，洪钧恰到好处地引用他的经典语录让他觉得舒服，他说：“这些都有待讨论，详细加以分析论证，咱们聊的不是件小事，要全盘考虑的因素还很多。但是大的方向已经有了，就是第一资源要与有实力、有诚意的软件公司合作，通过某种方式建立一个实体，由这个实体负责第一资源管理信息系统和决策支持系统的建设和运营，并争取向更多的客户提供同样的服务，打造一条全新的产业链。今天和你的交流当然只是初步的，还谈不上有什么结论，但是，我可以明确告诉你，咱们之间的交流，比我和其他公司的交流都更全面、更深入、更有实质意义，我相信维西尔是有实力和有诚意的，也希望你们

维西尔把这件事重视起来，作为战略合作来优先考虑。”

郑总所谓的不是结论的一番话，却让洪钧激动不已，还能期待比这更好的结果吗？郑总甚至连最终意向都已经明确表露了，洪钧觉得不仅应该表态，还应该再向郑总交心，只有交心才能把两人的关系拉得更近，他非常诚恳地说：“您和外企打了很多交道，对外企很了解，肯定知道像我这种位置的人其实处境很尴尬。首先，中国对于任何一家跨国公司来说，都只是一个区域市场，不管这家公司叫嚷得多么动听，说中国如何具有战略地位，那都只是说给咱们听的，中国只是他们赚钱的一块地方而已。而我们这些在外企做事的中国人就不一样，我们对这块地方有感情，总觉得这是我们自己的地方，总想除了替公司、替自己挣钱之外，还能为这块地方做点什么，但是很难。大多数外企对中国市场谈不上有什么真正的战略，更不可能由我们这帮中国人替总部制定什么战略，连建议权也少得可怜，我们只是执行，最多在战术上有些变通。另外，所有的外企对中国都是短视的，只想收获、不想耕耘，归根结底，这不是他们自己的地方，不是他们的根本利益所在，所以，外企在中国是只讲战术不讲战略，只想近期不想长远，而我们希望有长期打算，希望现在做的事能在长久以后看到效果，希望除了赚钱之外也能有些成就感，但是，真的很难。郑总，我在外企年头不少了，我要谢谢您，感谢您能给我这个机会，我一直想有机会真正运作一件事，不是为了一笔合同，不是为了这个季度的任务，而是真正长远地运作一个宏大的事业，这算是我的一个心愿吧。我很高兴能和您这样的人合作，做一件比单纯的买卖交易更有意义的事。”

郑总点了点头，没说什么，但洪钧知道自己的话他都听进去了。郑总把身体抵在沙发的靠背上，神情头一次放松下来，说：“都说你们搞IT的是一帮最聪明的人，这么一帮聪明人在圈子里斗来斗去的，老感叹‘既生瑜，何生亮’。我的这些想法根本算不上高深莫测，可ICE和科曼的人为什么都没看出来我真正想要的是什么，唯独你看到了？”

洪钧矜持地说：“郑总，并不是每家企业的老总都能有您这种眼光和气魄的。至于这些厂商之间的差别，可能做事的方法不同，关心的也不一样。另外，也有个具体情况，ICE和科曼在中国主要是发展代理商，通过代理商去做项目，但第一资源所筹划的事情就不是那些代理商可能参与的了，即使ICE或科曼愿意直接与第一资源合作，这种‘外包’加‘合资’的模式，也会与他们的代理商体制有冲突，所以，可能他们都意识到了第一资源的想法，但还是想引导你们按照传统项目的方式去做。”

郑总微笑着盯着洪钧，说：“你的确和他们不大一样，你要么很有眼

光，要么格外用心，呵呵，也可能是又有眼光又肯用心。”

洪钧只是很有分寸地笑了一下，这是他面对别人的夸奖最常用的反应，他和郑总其实心照不宣，郑总既希望用合资来牢牢抓紧维西尔，但又并不想绑死在维西尔一家身上，双方之间的博弈即将开始。洪钧想，万里长征刚走出第一步，自己明年首要的工作就是运作好第一资源这出重头戏，得马上和科克详细商量一下，虽然之前科克已经对洪钧的思路原则上表示认同，但还有太多框架性的东西没有明确，更不用说所有的细节了。

洪钧没想到，他很快就有了当面和科克讨论第一资源项目的机会。直到坐在飞往新加坡的飞机上，洪钧还在琢磨着三天前科克打来的电话。科克上来就说，Jim，我要和你谈谈。洪钧立刻笑了，说great minds think alike。科克没笑，紧接着来了一句，要面对面地谈。洪钧一怔，“呃”了一声，他嗅出气氛非比寻常，问，我去新加坡？科克说对。洪钧又问你希望我什么时候去？科克说如果你问我，我会说现在、马上，接着干笑一声说，可惜不可能，我只能说越快越好，我这星期都在新加坡。洪钧知道不会得到答案，但还是试探着问，什么事这么紧急呢？科克说，我见到你时会告诉你。

洪钧更没想到，他竟会和韩湘坐在同一架飞机上。那天他刚挂断科克的电话，脑袋正懵着，手机又响了，吓了他一跳，原来是韩湘的。韩湘也是上来就说，我有个好消息，你猜猜。洪钧正在猜科克的哑谜，又蹦出来一个韩湘的，根本无心招架，随口说，你高升了。韩湘顿时泄了气，说没劲，一下子就猜中了。他不甘心地又问，那你猜我升哪儿去了？洪钧连随口说都不知道该说什么，普发总部在北京，已经是首都了，还能往哪儿升；他的办公室在普发大楼的第八层，已经是最高层了，还能往哪儿升，难道升天了？只好胡扯道，调你去国资委了。韩湘得意地笑了几声，揭开谜底，我要去新加坡了。洪钧一惊，今天是怎么了，都是突如其来的电话，还都要去新加坡。韩湘已经在解释，原来是普发集团在紧锣密鼓地筹备赴海外上市，几个证券交易所考察了几圈，最后选中了新加坡的，要在新加坡成立一家控股公司，韩湘被派去做总裁，专门打理上市事务。

洪钧道了声恭喜，又说怎么这么巧，我也正要去新加坡。韩湘马上来了精神，说你哪天走，我早几天晚几天都行，咱们一起走吧。洪钧说了声好。韩湘窃笑说，不瞒你说，俺也能坐商务舱了，上次去美国坐商务舱还是沾你的光，嘿嘿，如今俺也进步了。洪钧正纳闷一向沉稳的韩湘怎么会如此喜形于色，忽然间恍然大悟，当初柳副总要推迟系统切换时韩湘之所以急成那样，并不顾一切地主张按计划切换，就是担心项目拖延会影响到他此次荣升，看来韩湘对这个机会是垂涎已

久，一个人一辈子难得碰上几次机遇，可以理解。

在六个小时的航程中，韩湘始终心潮澎湃，不停地对洪钧忆往昔、展未来，洪钧却一直心不在焉。韩湘好几番提到他俩在咖啡馆的第一次深谈，说：“这还不到一年吧？”

洪钧说：“不到，那天是12月9号，我记得那个日子。”说着，他脑子里又浮现出那幅刻骨铭心的画面，菲比细长的身影，倔强地挺立在被大风吹歪了的两个小树中间，苦苦地等他。

韩湘啧啧称赞：“你的记性就是好，真服了你了。你看，还不到一年，咱们当初的设想全都实现了，要不是我听了你的建议去负责那个软件项目，肯定没有这次去新加坡独当一面的机会。”

洪钧听韩湘在“软件项目”前面加了“那个”二字，不禁有些伤感，是啊，项目已经告一段落，两人并肩作战的日子已成追忆，人生就是如此，近来洪钧的脑海里越来越频繁地冒出来“时过境迁”这个词，令他的感触越来越深。

洪钧又把思绪拉回到自己身上，科克这么急着把自己叫到新加坡，会是什么事呢？好事？洪钧想不出来；坏事？洪钧也想不出来；但肯定是大事，可洪钧仍旧想不出来能有什么大事，维西尔中国一切都很正常啊。经历了这么多，洪钧早已养成凡事往坏处想的习惯，他搞不清自己从什么时候变成悲观主义者的，但经验的确告诉他，这种出乎意料的事往往是坏事，而且即使他拼尽全力往最坏处打算，现实总会比最坏的打算还要坏。

一旁的韩湘喃喃地说：“新加坡，倒是去过几次，没想到，这么一个弹丸之地，倒成了我的转折点。”

说者无意，听者有心，洪钧竟被这句话惊出了一身冷汗，韩湘是转折了，是进步了，可能从此驶上快车道了；自己呢？难道也要迎来一个转折点吗？在浓云笼罩的新加坡，等待自己的是什么呢？

飞机正点抵达新加坡樟宜机场，洪钧和韩湘匆忙分手之后赶到里兹·卡尔顿酒店，已是晚上十点四十五分。在办理入住手续的时候，前台接待员交给他一张便笺，洪钧一看，从签字认出是科克的笔迹：“Jim，我十点钟到的，老地方见。”

洪钧到房间扔下行李，顾不上梳洗更衣，就坐电梯来到那间格调清新高雅的酒廊。里面稀疏地坐着几拨客人，一个爵士乐小组正在收拾装

备，看来演出刚结束又要转场了。在一根圆柱后面的座位上，他找到了科克，科克看似吃力地站起来和他握手，他惊讶地发现科克比两个月前显得更加疲惫不堪甚至有几分苍老。

科克勉强挤出笑容说：“我知道你喜欢这个地方。你喝点什么？”

洪钧刚向一旁站着的侍者说出“汤力水”，就看到科克眼中掠过一丝失望，又改口点了一款鸡尾酒，科克马上露出了孩子般的笑容。

科克望着洪钧，缓缓地说：“我还记得上次我们在这里的交谈，一年多过去了，可我觉得好像就在昨天。”

听着科克略带诗意的话语，洪钧暗自惊讶，今天这又是怎么了，怎么净碰上抚今追昔的？他笑着回应：“整整十三个月。”

科克点点头，像汇报工作似的说：“我上周在硅谷，然后去了悉尼，给你打电话时刚从悉尼回到新加坡。”

洪钧玩笑般地嗔怪道：“你当初答应过我要经常去中国的，可是今年只去过一次，倒是常回悉尼，思乡病犯了？”

科克听了，立刻像一个做错事的小学生，满脸愧疚地说：“是啊，是我不对。”他又抬眼看着洪钧意味深长地说了句，“我只去有麻烦的地方。”

洪钧听出科克话里有话，又不能问，只得笑笑。科克忽然说：“记得韦恩吗？”

洪钧回答：“当然。”心里奇怪怎么会不记得呢？维西尔澳大利亚公司的总经理，身材非常高大，每次亚太区开会都见面，两个月前刚又在珀斯见过，很健谈，和他聊天总是很开心。

科克说：“我的意思是，还记得上次在这里吗？我们在谈话，”他指一下酒廊门口，“他从那个门走过来，”又指一下两把椅子之间的空当，“就站在这里，和我们说话。”

原来如此，洪钧想起来了，笑着说：“是，他来约你去柔佛州打高尔夫。”洪钧刚想跟一句“他是个不错的家伙”，又忍住了，当老板没有明确表露对某人的好恶时，自己最好不要率先表露出来，否则往往追悔莫及。

果然，科克带着满腔憎恶地说：“他是个婊子养的混账！”

洪钧吃了一惊，虽然科克口出不逊是常事，他与洪钧在ICE时的老板皮特有着鲜明的区别，皮特是英国绅士，科克是澳洲牛仔，但科克以往骂人都只是发泄心中怨气而已，像遇到堵车、飞机晚点、手机信号不好等等的情况，科克都会酣畅淋漓地开骂，但只是泛泛地并无所指，即使那个令他深恶痛绝的杰森，也不曾让科克如此破口大骂。洪钧轻声说：“我没和他打过多少交道。”

科克神色黯然地说：“不幸的是，你以后不得不天天和他打交道了。”

洪钧更加吃惊，脱口而出：“为什么？他要取代你接手亚太区？”

科克大笑起来，笑声中带着一缕悲凉，笑过之后他鄙夷地说：“他？那个婊子养的？恐怕他连想都不敢想。”

洪钧在震惊之余又糊涂了，这到底是怎么回事？科克喝了口啤酒，说：“澳大利亚对我很重要，是我的基地，也是维西尔在亚太区仅次于日本的第二大市场。我从澳大利亚到新加坡接手亚太区的时候，提拔了韦恩作为我的继任者，我一直以为韦恩这家伙不错，但没想到，我是大错特错了。韦恩根本不具备任何领导力，他把维西尔澳大利亚搞得一团糟，我以前定的规矩他全改掉了，我给他的指令他一概不听。你记得我们9月份的那次亚太区会议吗？为什么突然从悉尼改到珀斯去开？因为韦恩居然不允许我们使用悉尼办公室的会议设施！他竟然质问我亚太区有什么资格使用维西尔澳大利亚的资源！我决心纠正我犯下的这个错误，我要让韦恩离开，越远越好。维西尔澳大利亚有一个很棒的年轻人，就像你一样，懂市场，全力以赴，有出色的领导力，你在下次亚太区会议上就会见到他，你肯定会喜欢他。”

洪钧已经可以想象出在维西尔澳大利亚发生了什么，韦恩就像维西尔中国原来的杰森，那个被科克看上的年轻人就像一年前的他，科克与韦恩想必交恶已久，从早先的貌和心不和发展到彻底翻脸，才要用那个听话的年轻人取而代之。洪钧心知在科克与韦恩之间很难判别谁对谁错，“没有领导力”这句评价是个天大的帽子，足以让人抬不起头来，而且还不需要什么真凭实据，说你没有领导力你就是没有领导力。洪钧印象中维西尔澳大利亚最近的业绩还凑合，起码没到一团糟的地步，但他现在不关心科克与韦恩间的是非恩怨，他关心此事将对他有什么影响，科克不是想让韦恩滚得越远越好吗？怎么又说自己以后要天天和他打交道？他回想起在珀斯会议上科克对自己欲言又止的异样神情，再联想到这次的紧急召见，洪钧脑子里忽然闪过一个念头，这念头就像一道晴天霹雳使他茅塞顿开，一股不祥的预感越来越真切了。

科克的语调变得沉痛起来：“不幸的是，解决了这个麻烦却带来了另一个麻烦。有人支持韦恩，而这个人是斯科特。韦恩去向斯科特告我的状，斯科特居然要求我重新考虑我的决定。”

斯科特是维西尔公司的总裁，是仅次于公司董事长兼CEO弗里曼的第二号人物，洪钧和斯科特平日里虽常有些电子邮件往来，但只在2月份总部的kick off meeting上见过一面，那是个典型的美国牛仔。

科克接着说：“你知道那些美国人，狂妄自大，其实他们非常愚蠢和无知。你知道吗？美国有一些国会议员居然没有护照，他们从来没到过美国以外的其他地方。斯科特和我讨论了很多次，甚至争吵得很激烈。Jim，我相信你能理解，我们每个人都受到很多约束，都不得不在某些时候做出妥协。韦恩必须离开现在的职位，但他不愿意离开维西尔，我丝毫不感到意外，像他这样的人要是离开维西尔就没有地方可去了。斯科特出面调解，建议让韦恩在亚太区另外选择一个职位，我做了让步，韦恩可以做出他的选择。”

洪钧的心已经提到嗓子眼了，皱着眉头问道：“他选的是哪里？”

“大中国。”科克飞快地说，仿佛说得越快，这个坏消息给洪钧的打击就越小。

“可我们根本没有‘大中国’这一层。”洪钧的预感已经证实，但还是徒劳地抗争着。

“以前没有，但现在有了。”科克的平静给洪钧的感觉就是冷酷。

朦胧的预感已经变成真切的噩耗，洪钧的身体无力地靠在椅背上，他毫不掩饰自己的失望、沮丧甚至愤怒，他被牺牲了，他被出卖了。虽然科克并未详谈他与斯科特和韦恩所作的交易，但显然科克为了把韦恩赶出澳大利亚，竟凭空造出来一个大中国区的职位，这不是彻头彻尾的因人设事吗？这将给洪钧、给维西尔中国带来多大麻烦啊！

洪钧猛地直起身子，凑近科克，气愤地说：“荒唐！我不需要他，他对中国一无所知，对我能有什么帮助？我是直接向你汇报的，为什么要把他插在中间？把中港台合在一起对维西尔中国没有任何意义，反而把维西尔中国降了一级，只会使我们更难从亚太区、从总部得到我们需要的资源。”

洪钧只说维西尔中国被降了一级，其实是他自己被降了一级，现在可以直接向亚太区总裁科克汇报，今后却要向大中国区总经理韦恩汇报

了，这让他难以接受，而且这种变化将带来众多的不确定因素，在他看来，这些不确定因素里只有危机，而没有机会。

科克拍了拍洪钧的肩膀，满怀同情地慰问着：“你说的我完全同意，你的心情我也完全理解，我知道这对你的冲击有多大，所以我才专门邀请你来，当面告诉你。”

洪钧摇着头说：“你对韦恩的安排毫无道理，澳大利亚是亚太区的重要部分，中国就不是亚太区的重要部分吗？韦恩这种不称职的家伙，就应该把他彻底清除出去，他给维西尔澳大利亚带来麻烦，就不会给维西尔中国带来麻烦吗？这么做，你的麻烦并没有减少，我却新添了很多麻烦，我无法接受。”

虽然两人之间一直非常亲密随意，但洪钧还从未对科克如此放肆过，不过洪钧不在乎，他知道科克把他叫来就是要给他一个当面尽情发泄的机会，以免他心怀误解甚至怨恨而与科克产生罅隙。洪钧说得越凶，科克越会觉得洪钧与他一条心，科克内心的负罪感也能得到解脱。

科克边听边点头，无奈地说：“Jim，你应该知道，有很多时候我们都不得不面对这种令人沮丧的局面，我们只能一步步来，这个麻烦是一定要解决的，彻底地解决，但不是现在。Jim，你要记住，我在支持你。你也要记住，当我面对斯科特、面对韦恩时，谁来支持我？你要支持我，我们是一个团队。”

洪钧没有任何反应，他知道事情远没这么简单。斯科特不可能只是出于公正或同情而站在韦恩一方，他与科克之间的不和与角力想必由来已久，他需要在亚太区安插韦恩这根钉子，绝不会轻易让科克如愿以偿。一步步来？如果没能快刀斩乱麻地一步到位，恐怕再来十步也是枉然，今天搬不掉韦恩，日后就能搬掉吗？

科克像是猜到了洪钧的忧虑，诚恳地说：“你要相信我，也要相信你自己，我们会做到的。”

洪钧问：“韦恩会带什么人来搭建大中国区的办公室？”

科克摇头说：“没有人，只有他一个人，除他之外大中国区没有任何编制，这样他就会知道这个位子不好受，他必须依赖你和台湾人、香港人。”

洪钧立刻几乎气急败坏地说：“这就更糟了，简直糟透了。如果给他

多几个大中国区的编制，大中国区设有财务总监、人力资源总监甚至销售总监、技术总监，他就管这几个总监好了，维西尔中国、香港和台湾的内部机构就不需要任何变动，只不过现在是向你和亚太区管理团队汇报，以后向韦恩和大中国区管理团队汇报，就像只是增加了一层房顶，但没改动房间的结构，我的日子还好过些。你一个编制都不给他，他就像悬在空中没有地方住，怎么能不发慌？他一定会跳到我们的房间里来，对维西尔中港台三个机构进行大改组，打乱现状来组建一个大中国区的管理团队。”洪钧眼前似乎已经浮现出即将到来的水深火热的日子，颓唐地补了一句，“我真不知道我还能呆多久。”

科克严肃地说：“胡扯！你必须看着我的眼睛答应我，无论发生什么情况，只要我还在维西尔，你都不可以离开。韦恩现在有斯科特的支持，我也不好马上过多地干涉他，他到大中国区以后，的确可能做一些让你不舒服的事，你一定要忍耐。”

洪钧忧心忡忡地问：“他会常驻哪里？”

“你希望他常驻哪里？”科克反问。

“地狱！”洪钧没好气地说，然后和科克都笑了起来，片刻的轻松稍纵即逝，洪钧又认真地说，“当然离我越远越好，悉尼、新加坡都好，但你不会同意。让他常驻香港吧，其他公司的大中国区大多设在香港，台北也可以，但北京绝对不行，我不欢迎他。”

科克点了点头，异乎寻常地把手搭在洪钧的膝盖上说：“Jim，我向你保证，我绝不会容许韦恩把你赶出公司。你也要答应我，不要和韦恩斗，不要让他找到任何借口，你更不可以主动离开。”

洪钧犹豫了一阵，勉强点了头，他心里一阵酸楚和凄凉，觉得双方的承诺其实都是同样的脆弱和无奈。

把科克送上出租车时已经将近夜里一点了，洪钧从酒店大门外走回大堂，还没走到电梯间，就远远看见一个衣着暴露的女人在等电梯。等洪钧走到近前，那女人扭头看了他一眼，眼睛似乎一亮，冲他莞尔一笑，洪钧下意识地低头回避，不料那女人竟叫了一声：“Jim！”

这一叫让洪钧受了不小的惊吓，充满变故的这一天下来他已经成了惊弓之鸟，他瞪大双眼惊愕地抬起头来，又听见那女人笑着说：“是我，Lucy。都认不出我了？”

洪钧定睛细看，这才笑了，面前的女人竟真是露西。自从他把这位有

名无实的合作伙伴业务经理打发去美国总部，至今已有五个多月，两人一直没见过面，露西9月底回到上海，呆了没几个星期洪钧又打发她来新加坡，在亚太区合作伙伴业务总监身边打杂。他知道露西人在新加坡，但没想到也住在这间酒店，洪钧顿时有些不悦，这酒店多贵呀，是你露西可以常住的地方吗？洪钧有些后悔以前对露西的费用控制太放松了，回去就要给她发封邮件，要求她另选一间适中的酒店搬出去。

洪钧一边问候，一边上下打量着露西，其实也没什么可打量的，因为她浑身上下就没穿多少东西。洪钧从未见过露西这般装束，脸上的妆也化得很重，洪钧吃不准这么打扮下来露西究竟像是年轻了十岁还是衰老了十岁。

露西被洪钧看得有些不好意思，低声说：“刚和几个朋友去Orchard Road上的Hard Rock玩了一下，白天工作太辛苦，晚上难得放松放松。”

洪钧暗笑露西还是老样子，总忘不了往自己脸上贴金，也懒得戳破，电梯正好来了，便跟在露西身后进了电梯。

洪钧正搜肠刮肚想找出话题来填补这难熬的几十秒钟，露西先开口了：“Jim，正想给你发e-mail呢，先和你打个招呼，我很快就要辞职了。”

这倒是今天听到的唯一的喜讯，洪钧“哦”了一声，露西接着说：“我去training 的维西尔总部那个team对我印象很好，已经给我出了offer，希望我调去他们那里，他们也会和你打招呼，我想你一定会成人之美的。”

洪钧嘴上说着“好的”，脸上笑得有些不自然。露西先到了，她走出去又回手挡住电梯门，灿烂地笑着说：“其实，你已经成人之美了，我就是这次在硅谷认识我的男朋友的，一个很不错的男生。谢谢你派我去美国。”

门关上了，洪钧的笑容还僵在脸上，男朋友？她不是早结婚了吗？还是自己记错了？难道自己无意中引发了一场婚变？有可能，而且没准是两场，如此想来，洪钧竟有了一种负罪感，只是不清楚自己究竟是害了露西的前任老公还是害了那位“很不错的男生”。露西的离开，让洪钧终于送走了一位瘟神，可露西却因此随心所愿、仿佛修成了正果，这又让他感觉很不是滋味。

夜深了，从露西的得意回想到自己的失意，洪钧辗转反侧，根本无法入睡。他有些后悔，在酒廊点的那杯鸡尾酒直到走时他都一滴未沾，要是当时把酒喝了就好了，也许现在可以沉沉睡去。

洪钧又想到了韩湘，本来约好第二天临回北京前给韩湘打个电话的，但洪钧现在决定不打了，在电话里说什么呢？难道告诉韩湘自己一夜之间降了一级？

洪钧又想到了韦恩，那个大个子究竟是个怎样的人呢？他会如何看待自己并同自己相处呢？他都会采取哪些动作呢？那些动作又会给自己带来怎样的后果呢？洪钧想到自己有意无意地改变了韩湘和露西的人生轨迹，自己的人生轨迹又将被引向何方呢？

洪钧浮想联翩，他猜想韩湘也没睡，大概正被一帮朋友围着接风呢；他猜想露西也没睡，大概正和那位“很不错的男生”越洋煲电话粥呢；但他肯定不会想到，远在三千五百公里之遥的浙江腹地的一个小镇上，有一个年轻人也是彻夜未眠。

陆翔的失眠症越来越严重，这些天所发生的事也已经让他出离愤怒了，周围的人和周围的事都让他越来越看不起，而他却无能为力，这让他也越来越看不起自己。软件项目的选型已经接近尾声，赖总和沈部长的分歧却愈发难以弥合，陆翔本以为在这种情况下他们都会努力争取自己的支持，自己的意见终于能有举足轻重的作用了，不料，赖总和沈部长在对待他的态度上倒是取得了难得的一致，就是都想让他闭嘴。

陆翔已经彻底看透了，这个鸟不下蛋也不拉屎的鬼地方他再也呆不下去，他想回上海了。陆翔又想到了小薛，他本以为自己能帮上小薛的，但他人微言轻，陆明麟如今也只把他看作一个愤青而已，即使他的自尊心曾令他无法接受这一点，但事实终究是事实。

就这么走了？悄悄地走了正如悄悄地来？他不甘心，何况他不是悄悄地来的，他是被陆明麟作为跨世纪人才从上海请来的，即使不能走得轰轰烈烈，起码也要闹出些动静才行。“陆明麟，你不是说我眼高手低吗？姓赖的，你不是说我成事不足败事有余吗？姓沈的，你不是把我当猴耍吗？好的，我就给你们露一手，给你们留个深刻的印象。”陆翔拿定了主意。

心情又兴奋又紧张，陆翔更睡不着了，而且一早还有大事要干，他干脆不睡了，就在网上逛，一直逛到他常去的几个论坛上再没有人发帖，一直逛到他的MSN和QQ上的网友一个个都下了线，他也该干正

事了。

陆翔把自己拟就的东西又仔细润色了几遍，直到满意为止，他又测试了一下网络情况，一切正常。陆翔看着电脑上的时间显示，心脏随着秒针的跳动而跳动，临到最后关头，他反而平静下来，他要充分享受这一刻为他带来的快乐。

七点整，陆翔开始行动，七点半，他检查了一下效果，大功告成。他把网络断开，把电脑关闭，拿出手机发出一条短信：“沈部长：家中有急事要我回上海一趟，特请假一天。陆翔。”然后把手机关上，把宿舍里的电话线拔掉，心满意足地爬上床，很快就在梦中回到了他日思夜想的黄浦江畔。

澳格雅总部每天八点钟上班，这天凡是来得早的人都惊讶地发现，沈部长似乎比他们来得更早，而且一大早就在电子邮件里和赖总干了起来，居然还同时抄送给了所有人。

每个刚走进办公室的人，都会有前后左右的同事用神秘而急促的口吻说：“快收邮件！有好看的！”说完便不再作声，而是继续盯着电脑屏幕，边看便抿着嘴笑，后来的人问不出所以然，只好一头雾水地打开电脑，以为可能又是什么令人喷饭的经典笑话或是令人喷血的火辣图像，匆匆扫过之后便失望而诧异地问：“哪个呀？”又会有热心人不耐烦地说：“沈部长给赖总的！”后来的人才注意到有一封标记着红色惊叹号的邮件，半信半疑地打开之后，很快也投身其中而不能自拔了。

沈部长的邮件是早上七点发出的，收信人是赖总，“抄送”一栏选的是“集团内部通讯录--全体”，标题是“恕我直言，对软件选型的若干意见”，内容如下：

“赖总，我集团软件项目现已到关键阶段，我感觉近期工作在方向上出现了较大的偏差，若继续下去，恐怕难以实现陆总对项目的要求和期望，因此，我愿意深入与您沟通一下，以求达成一致，尽快推动项目进展。

首先，我想再次强调，我对选择ICE公司的软件产品并没有意见，但我不同意与ICE公司的代理商之一北京莱科公司合作。经详细了解，北京莱科公司成立时间很短，至今尚未完整地帮助任何客户成功实施过ICE产品，莱科公司之所以获得ICE公司的推荐，是因为ICE公司主要负责人在莱科公司中有股份。试想，如果把我们的项目交到如此资质的公司手里，后果将会如何？

其次，我想提醒您，莱科公司的人于公于私都不可信，他们既在欺骗我们澳格雅集团，也在欺骗您本人。所以，您千万不要被他们所蒙蔽，他们向您个人做出的各种极富吸引力的承诺，都只是为了获取您的支持，在日后都不会兑现，即使兑现，也将大打折扣。请您一定要把公司的利益放在第一位，不要做有损您声誉的事，更不要给陆总和澳格雅集团抹黑。

另外，莱科公司出于打击其竞争对手的目的，对我进行造谣中伤，说我收受其他公司贿赂，并在所谓杭州西湖高尔夫俱乐部会员卡的事情上大做文章，我已经向您做过解释说明，请您不要以小人之心度君子之腹。

上述意见，请您三思。我郑重地向您提出请求，取消将于明天进行的与莱科公司的商务谈判，鉴于项目中出现的复杂局面，建议尽快向陆总做出全面汇报后由陆总拍板。

致礼！

企划部

沈”

赖总是八点半到的，一见秘书就问：“什么乱七八糟的！什么邮件？”

秘书忙递给他一张纸说：“电话里说不清嘛，您看吧。”

赖总把纸上的内容看完，愣了半天，脸色越来越阴沉，他正要发作，等候在他办公室里的沈部长已经跑出来，急切地说：“赖总，那封信不是我发的呀！”

赖总又怔住了，看一眼沈部长，又看一眼手中的纸，气急败坏地说：“不是你发的是谁发的？！”说着就把沈部长拽进办公室关上了门。

沈部长眼里露出更加惊恐的神色：“赖总，真不是我发的，应该马上查一下，究竟谁干的！”

赖总已经明白过来，一挥手说：“等下再讲，你先把这封信收回来！”

“覆水难收呀，他们看邮件的时候就把邮件从服务器下载到各自的电脑上了，就算删掉存在服务器里的邮件也不管用啊。”

“那也要删掉呀，至少还没接收邮件的人不就看不到了吗？马上禁止传播，再把每人电脑上的也都删掉。”

刚说到这儿，办公室的门被推开了，赖总的秘书陪着企划部的一个文员把脑袋伸进来，文员语无伦次地说：“部长，intranet上也有，在BBS上面，您的ID发的，把邮件贴上去了，都有一千多次点击了。”

赖总烦躁地说：“什么‘硬戳奶的’，讲中国话！”

两个女孩都红了脸，秘书说：“是咱们公司的内部网上的布告栏。”

“马上删掉呀。”沈部长说。

文员怯生生地回答：“删了，删不掉，我们的系统权限级别不够，陆专员没在，也联系不上。”

赖总摊开手嚷起来：“拜托！删不掉，把服务器关了总可以吧？关不了，把电源拔了总可以吧？”

等门关上，沈部长战战兢兢地问：“全断了也不好吧？电子邮件都不能收发，财务软件也不能用了，会影响业务的，算是重大事故的呀。”

“谁还管得了那么多。赶紧想办法把该删的都删掉，然后再开服务器。”赖总皱着眉头，又说，“真不是你发的？”

沈部长哭丧着脸说：“当然不是，我有这么傻吗？”

“会不会是洛杰公司的人背着你干的？为什么单单在这个时候出这种事？是不是成心想把项目搅黄了？”

“洛杰的人也没这么傻呀。”

“真不是？那会是谁？应该是内部的人，语气、落款都模仿得挺像，情况看来也知道不少。”

“已经很明显了，陆翔呀！”沈部长沉吟着说，“得有系统管理员的权限，才能进到我的电子邮箱里发邮件，以我的用户名在BBS上发帖子，还可以把邮件和帖子都弄得不能删除。”

“他？他不是不在公司吗？那他也能随便看我邮箱里的邮件？他想干什么？”赖总有些不解，也更担心起来。

“他在哪里都可以远程操作服务器的。可能是故意捣乱吧，他最近情绪一直不高，好像对您在项目上的决策有些意见。”沈部长谨慎地把自己摘得一干二净。

“他那些意见咱们不是早知道了嘛，会不会是有外面的厂商和他配合干的？”

“维西尔？应该不会，我印象中他和维西尔没什么接触，对维西尔也没什么倾向性，主要还是对ICE和莱科公司有些看法。”

“不对吧，我听他的意思，主要是对你和洛杰公司的一些做法很看不惯吧？”赖总说完，没给沈部长辩解的机会，又说，“问题不大，尽量把影响降低到最小，陆总一般不看邮件的，我跟他身边的人也都讲一下，把事情压一压。不过，从这件事也能看出来，项目再拖下去就更不好了，我看你也不要再固执了，就按我的意思定吧，关键是要尽快签约，争取让莱科的人今天就赶过来，邮件的事还要彻底调查，但不能影响眼前的谈判。”

沈部长刚要争辩，门又开了，秘书探头报告：“赖总，网断了，服务器应该已经关了。”

话音未落，赖总和沈部长的手机都响了起来，同时收到一条短信，两人同时打开手机查看，立刻知道是同样的内容：“通知：陆总高度重视我对软件项目中赖总做法的不同意见，要求全体员工讨论，因服务器故障无法及时浏览者，请相互传阅。企划部沈。”

两人面面相觑，沈部长先开了口：“是咱们公司的集团短信，看来是在关掉服务器之前自动群发出来的。”顿了一下，又惴惴地问，“陆总收得到短信吗？”

“收得到。”赖总面色忧郁地说。

第十八章

澳格雅集团董事长陆明麟的身材非常矮小，所以他的办公室并不宽大，有些来采访的媒体就赞叹说陆总真是不尚奢华，颇显浙商内敛务实之风，其实办公室之所以狭小是特意为了与其主人相称。办公室里的摆设没有更多特别之处，只是座椅的布局与众不同，大多数老板的座椅背后要么是书柜要么是什物架，里面摆的要么是真真假假的经史子集要么是假假真真的古董珍玩，陆明麟的身后却是一块石头，一整块巨大的石头，就像一座小山，也像一架天然的石雕屏风。

赖总被陆明麟叫到这间狭小的办公室时，时间已近中午，陆明麟正襟危坐在巨石前面的椅子上。赖总笑着点头致意，叫了声“陆总”刚要坐到侧面的沙发上，陆明麟冷冷地说：“你搞的什么名堂？”

赖总已经半蹲下的身体又马上挺直了，发觉室内的气氛不允许自己坐下，就走过来站在陆明麟的大班台前，明知故问：“你是指？”

陆明麟瞥了眼摊在桌面上的一张纸，说：“软件项目，你到底在搞什么鬼？”

赖总坦然地回答：“哦，那封邮件啊，那是有人故意捣乱，小沈说不是他写的。”

“我没问你邮件是真是假，我在问你邮件里说的那些事情是真是假。”

“哦，完全是捕风捉影，子虚乌有，造谣生事。”

“谁敢造你赖总的谣啊？”陆明麟嘲讽过后又接着问，“知道是什么人搞的了吗？”

“还在查，估计是咱们公司出了内鬼。”

陆明麟缓缓站起来，走到赖总面前，两眼直直地盯着他，赖总原比陆明麟高一头，却仿佛被这目光斩断了半截，陆明麟说：“最大的内鬼就是你吧。”

赖总一边告诫自己定要挺住，一边咧嘴笑了笑。陆明麟在房间里踱着步，慢条斯理地说：“当年我头一次去杭州，在灵隐求了个签，人家给我解签说我这辈子有两大不幸，你知道是什么吗？”他正好走回到赖总面前停下来，说，“第一大不幸，是娶了你姐。”他绕着赖总转了一圈，又停下来盯着赖总的眼睛说，“这第二大不幸，就是她还有一

个弟弟。”

赖总红着脸，依旧心平气和地说：“你还不了解我吗？小沈说了，那封邮件本身是假的，邮件里的内容也都是假的。”

陆明麟走回到大石头前坐下，说：“我就是太了解你了。你说说，究竟是怎么回事？”

赖总有条不紊地建议：“软件项目你交待给企划部牵头，主要是小沈在张罗，我只是偶尔过问一下，还是把小沈叫来听他讲吧。”

陆明麟点头同意，等赖总给沈部长打完电话，就让赖总也坐下来。赖总心里一阵温暖，觉得陆明麟还是很照顾他在下属面前的形象的，刚有些想入非非，陆明麟说了句：“护着你的脸面，就是护着我的脸面。”赖总立刻就泄了气。

沈部长来了，也是一副从容不迫的样子，叫了“陆总”、“赖总”，便谦卑地站在大班台前。陆明麟问：“软件项目是怎么回事呀？”

沈部长回答：“那封邮件肯定是个阴谋，根本不是我发的，是陆翔干的。”

赖总狠狠地瞪了沈部长一眼，插话说：“小沈刚才也把他的猜测和我说了，但这只是说法之一，还要调查以后才能确定。”

陆明麟不耐烦地说：“我问的是软件项目，没问你邮件的事。”

“软件项目是由赖总一手负责的，我一直在赖总下面做些具体事。”沈部长说着，看一眼陆明麟又看一眼赖总，赖总目光如炬，沈部长连忙避开了。

陆明麟早已看出里面的名堂，也不再问，而是站起来在房间里踱步，他走到窗前停住脚步说：“二十年前我最怕没钱，十年前我最怕没人才，如今我最怕什么？我最怕没脸面！而你们这两位难得的人才，大把大把地花着我的钱，专门毁我的脸面，我是不是还要好好谢谢你们呀？！”

赖总忙讪笑说：“陆总，看你说的，那封邮件是谁写的还要调查，但里面讲的那些都不是事实。”说完，冲沈部长使了个眼色。

沈部长说：“陆总，其实这个软件项目一直在按部就班地进行，赖总和我们项目小组一直对维西尔公司的产品很感兴趣，我们和他们的接

触时间也最长，考察得也最周密，我们把维西尔作为首选推荐给赖总后，赖总也同意，并指示务必要把和他们的商务谈判做好。为了给维西尔公司施加压力，我们就放出风声说他们的价格太高，我们只好倾向于ICE公司的产品，没想到，维西尔对这个消息无动于衷，倒是ICE公司的两家代理商急了，搞得鸡飞狗跳的，但我们始终不为所动。为了把戏演好，让维西尔公司把他们的架子放下来，我们公开说准备马上和ICE的一家代理开始商务谈判，可能是维西尔公司对他们的产品很有信心，也可能是他们在价格上不够灵活，到现在还没有表态，反而是ICE的另一家代理商竟狗急跳墙，他们可能在我们公司里有了内线，也可能利用黑客进入我们的公司网络里，发了那么一封邮件，污蔑赖总和整个项目小组，就是想把竞争对手搞臭，把项目搞乱。其实，对那两家公司的情况赖总和我都很清楚，他们的所作所为不会对项目产生消极影响，我们仍然会按计划和维西尔开始正式谈判。”

陆明麟的目光始终一动不动地盯着沈部长，好在沈部长也是久经考验了，总算傲然屹立着把这一番话讲完，赖总适时地补充说：“小沈他们做事还是很敬业的，和那两家代理接触，既是要货比三家，也是做给维西尔公司看的，放一些烟雾弹。小沈和那两家公司并没有深入地打交道，邮件里写的那些都是胡说八道，惟恐天下不乱。这次的事情说明我们的网络安全还有漏洞，应该及时加以弥补，但是也不用兴师动众地查来查去，还是要集中精力把项目做好。”

陆明麟的目光移向赖总，赖总并不怕陆明麟盯着他，他怕的是陆明麟琢磨他，陆明麟的琢磨比最先进的测谎仪还高明。陆明麟慢悠悠地说：“你们的戏演得不错嘛。”

赖总和沈部长都愣了，他们搞不清陆明麟指的是哪出戏，若是指他们所说的演给维西尔看的戏，那就该谦虚一下；可若是指他俩现在正在演的戏，那就该忙不迭地辩解了，两人既不知陆明麟的用意，又怕情急之中彼此不默契而穿帮，只好都无所适从地呆着。

“护着你们的脸面，就是护着澳格雅的脸面，也就是护着我的脸面。不要以为别人都是傻瓜，尤其不要以为你们的老板是傻瓜，傻瓜能坐到这个位子上来吗？我希望你们以后做事也能顾到我的脸面。”陆明麟话题一转，问道，“你们现在决定选哪家的？”

赖总说：“维西尔公司，不是现在才决定的，是一直倾向于选他们。”

“通知他们了吗？”陆明麟又问赖总转脸看着沈部长，沈部长回答：“嗯--，还没通知他们，不过，我们正要通知他们。”

陆明麟说："那就现在通知吧。"

沈部长说声"好"，转身要走，赖总也站起身来，陆明麟却马上说："我说的是现在，这里。"说着，用手指点着沈部长站的地方。

两人一下都定住了，你看看我，我看看你，陆明麟说："怎么了？没他们的电话？"

沈部长回过神来，忙说："有，有，经常联系的。"他拿出手机，在通话记录中找了半天，陆明麟又说："不要打错哟，要不要我替你联系？"

沈部长知道陆明麟说到做到，料定逃不过去，正好找到了要找的号码，连忙拨了出去，对着电话说："喂，薛经理吗？对，是我，澳格雅的老沈。你好你好。是这样，我们软件项目的选型已经有了结论，想请你们维西尔公司来和我们举行正式的商务谈判。对，希望你们准备一下，一定要表现出最大的诚意。对，具体的时间我们会再通知你的。好的，好的。"

两人走出陆明麟的办公室，沈部长又紧跟着进了赖总相距不远的办公室，问道："这谈判，您看，您给个原则吧。"

赖总说："原则？任何谈判的原则都是一贯的，要把公司利益放在第一位，针锋相对，寸土必争，不做无谓的妥协。"

"不是，我的意思是说，是争取谈成还是争取谈不成？"

"你可真有意思，我们做事向来是有诚意的，但有诚意并不意味着宁可牺牲公司利益也要和他们达成合约呀。"赖总口气缓和下来，又说，"既然是谈判，就可能很艰苦，甚至还要做谈不成的准备。你和ICE公司打个招呼，第一，要把莱科公司和洛杰公司都安抚好，让他们不要惹事；第二，考虑推荐另外一家代理商，要有实力把项目做好，也要能把各方面的关系处理好。"

沈部长心领神会，又问："对陆翔，您看，要不要彻底处理一下？如果真能抓到是他到我的邮箱里发的邮件，不仅是违反公司纪律，甚至是违法呀。"

赖总没好气地说："怎么处理？你刚才当着陆总的面把他的名字说出来，你就没办法动他了。陆总的意思你听不出来？他不关心邮件是谁发的、怎么发的，他觉得发邮件的人没错，他关心的是邮件上说的那些东西，正盯着你呢。就算陆翔主动要走你也要把他留住，避嫌的道

理你总懂的吧？”

沈部长觉得窝火，心想陆总正盯的是你赖总，又听到赖总笑了一声：“呵呵，不过，恐怕有人更想处理他。”

接到沈部长的电话时小薛正在出租车上，电话挂断半天了，他还无法相信这是真的，直到他用手扇了自己一巴掌，这才感到疼是真切的，喜悦也是真切的。手机面板上还沾着他的汗水，他用手擦干净，拨了陆翔的号码，“已关机”，他觉得有些奇怪，又拨了洪钧的手机，也是“已关机”，他想起来洪钧应该正在飞机上。小薛急于和别人分享他的喜悦，又拨了一个电话，这下连他自己也觉得诧异，他拨的第三个号码竟然是菲比的。

等菲比接起来，小薛按捺不住兴奋地说：“你好，是我，小薛。告诉你个好消息，浙江澳格雅的项目我赢下来了！”

菲比立刻惊喜地叫道：“真的啊？太棒了！什么时候签下来的呀？怎么没听老洪说过呀？”

小薛的嘴还是合不拢，说：“签倒还没签，客户已经通知我他们定了维西尔，让我去谈合同呢，这将是我在维西尔的第一个合同。”

“哦。”菲比的心顿时凉了下来，原来还没去谈判呢，这个小薛怎么已经跑来报喜了？后面的变故还多着呢。但菲比没说出来，她能体会小薛的心情，小薛太需要一场胜利了，她不忍心亲手把小薛的满腔喜悦浇灭。

电话那边的小薛丝毫没有听出菲比的反应有什么异样，他还在不停地说着：“怎么样，我说过会有好消息的吧？哎，对了，你要保密啊，不要让洪总知道我已经和你说了，他要是告诉你，你要装成刚知道的样子啊。”

菲比愣愣地答应了，又愣愣地挂了电话，小薛的最后一句话把她弄糊涂了，她搞不懂这有什么可保密的，等她终于明白过来，她笑了，这个小薛，想得也太多了。

小薛连着几天都联系不上陆翔，直到四天后的上午，陆翔的手机终于通了，小薛兴奋地嚷着：“你这家伙，跑哪儿去了？一直找你呢。你知道吧，他们让我去谈合同了。”

陆翔说：“听说了，前几天我是故意不想让你找到我，本来想等你来了当面向你表功的。”

小薛急于知道澳格雅究竟发生了什么，在他再三的追问和打断下，陆翔总算把那天他做的事说清楚了，小薛最初觉得难以置信，慢慢地开始感动，到最后已经激动得不知说什么好了，他听到陆翔的话语里老有“嘶嘶”的声音，问道：“信号好像不太好，有杂音，你在哪儿？我打你的固定电话吧。”

陆翔平静地回答：“这里没固定电话，我在医院呢。”

小薛惊讶地问：“医院？怎么了？是你病了还是别人病了？”

“谁也没病，是我摔了一跤。”

“摔得重不重啊？”小薛透着发自内心的关切。

“不算太重，右腿股骨骨折，右脚踝骨骨折，右臂挠骨骨折。”陆翔轻描淡写地说着，像是念着另一个人的病例。

“啊？怎么弄的啊？什么时候的事啊？”小薛大吃一惊，忽然明白那些“嘶嘶”声不是什么杂音，那是陆翔疼得倒吸凉气呢。

“没什么，医生说了，我这些都是闭合性骨折，不会感染，等着长好就行了。昨天晚上，我和几个同事吃完饭，骑着摩托回宿舍，有辆摩托从后面追上来，后座上的人用棒子一类的东西砸到我头盔上，把我震晕了，也活该我倒霉，那段路右边是刚挖开的要换污水管的大沟，我连车带人栽进去了。”

“什么倒霉呀，这是有人专门找人来暗算你的！你伤得这么重，应该去报案，把他们抓出来。”

陆翔带着“嘶嘶”的声音笑着说：“上哪里去抓呀？无头案的。算啦，我不是先暗算他们的吗？老子那么干就是为了出口气，现在老子的气也出了，他们的气也出了，扯平了，呵呵。”

小薛没有笑，他的眼泪流了出来。

越临近年底，日子就过得越快，仿佛时间也急着过年似的。12月中旬的一天，ICE北亚研发中心搞了自成立以来的第一次重大活动，在北京香格里拉饭店的大宴会厅隆重举行了ICE公司8.0全系列产品中文版的发布仪式。邓汶是当然的主角，这是他回国至今感觉最风光的时候，唯一让他觉得有些煞风景的是俞威也来了，不过像这种场合，想不让俞威出现是根本不可能的，毕竟这是整个ICE的大事。

活动完满结束之后，邓汶又和方方面面的重要来宾一一告别，等总算抽身出来，他就向一直在会场角落里安静地注视着他的凯蒂走去。凯蒂微笑着说：“看把你忙的，累坏了吧？”

邓汶仍然处于亢奋之中，说：“没事，这算什么。不让你来你非来吧，怎么样？是不是挺没意思的？白站了一上午，就喝了几杯饮料。”

凯蒂扬了下手中的纸袋，俏皮地说：“没白来呀，领了纪念品啦。我也想见识一下这种大活动，开开眼嘛。”

“你们宾馆不是也老有商务活动吗？”邓汶翻看着凯蒂的纸袋，想着要不要利用职务之便再给她拿几套礼物。

“都说香格里拉的会议搞得好嘛，来取取经，另外，”凯蒂歪着头说，“主要还是想来一睹你的风采嘛。”

邓汶说：“回去就不能一起走了，我得去公司。”

这时，邓汶背后传来一个熟悉的声音：“哟，真忙啊，大会刚散小会又开始了。”

邓汶一扭头，是俞威笑盈盈带着苏珊和琳达走了过来，等他再转回身，凯蒂已经走了，邓汶不由怅然若失。俞威今天从里到外透着热情，他把胳膊往邓汶肩头一搭，说：“难得一见，一起坐坐吧。”然后就像劫持人质一样把邓汶裹胁到了大堂酒廊，四个人挑了北面靠窗的一处坐下来，望着庭院里在冬日的北京难得一见的田园风光，邓汶的心情才又好了起来。

各自点了饮料，又搭讪了几句，俞威把依旧插在西服上的嘉宾胸花揪下来，扔在茶几上，说：“好啊，中文的8.0版总算出来了，天时地利人和，咱们ICE全占上了，科曼还是半死不活的，维西尔马上就要大乱，明年一定是咱们的丰收之年。”

邓汶心里一惊，维西尔要乱，真的假的？苏珊显然注意到了邓汶的反应，整理一下围着的披肩笑呵呵地说：“呀，你还不知道呀？我们以为你早听说了呢。”邓汶下意识地摇了摇头。

俞威更来了精神，毫不掩饰幸灾乐祸的心态，说：“你的消息也太不灵通了，圈子里出了这么大的事不知道可不行。维西尔的机构要有大调整了，他们刚成立了大中国区，从澳大利亚调来一个老外，应该是洪钧的新老板吧，常驻上海，这下洪钧可有好受的了。以前我在科曼

的时候，就差点被大中国区那帮人搞死，除了盯着你管着你，他们什么正事也不干，科曼的大中国区在香港，好歹还不在我自己的地盘上，洪钧可就惨喽，老板就在上海，自己家里住进来这么一位爷，日子还怎么过？”

苏珊问俞威：“你在科曼的时候，他们没设中国区总经理吧？那洪钧的中国区总经理，会不会也……”

俞威打断说：“我看够呛，你想想，新来的老板得干事呀，不干事不就显得他没用了嘛，他能干什么？不就只能折腾洪钧嘛，外带着折腾维西尔香港、台湾的两个头儿，这回有好戏看喽。”

一旁枯坐的琳达，脸色显得很不自然，但邓汶并没注意到，就连俞威和苏珊一唱一和地又说了什么，邓汶也几乎全没听进去，他的心思都跑到洪钧那边去了。

总算熬到上了出租车，邓汶马上给洪钧打电话：“哎，你那儿怎么样？”

洪钧带着轻松的笑声说：“哟，你今天不是要搞什么盛大庆典吗？怎么有工夫搭理我？我挺好啊。”

邓汶说：“我的事你倒是一清二楚，你那边出了这么大事我都不知道，你的老板换啦？”

“这有什么大惊小怪的？这年头不是什么东西都换得快嘛。”洪钧依旧不正经回答。

邓汶心急如焚地说：“都什么时候了你还笑？下午你在吗？我去找你。”

“哟，抱歉，我在上海呢，刚到的，新老板不是大驾光临了嘛，我得来拜见他老人家啊。”洪钧嘻嘻哈哈地把手机挂了。

洪钧此刻也是在出租车上，司机听出客人情绪不错，便想聊几句，他从反光镜里看一眼客人是否在忙，却被吓了一跳，洪钧与先前判若两人，笑容早已消失得无影无踪，脸色变得和天空一样阴霾低垂，嘴唇闭得紧紧的，凝神望着车窗外的一片水泥森林。司机仿佛刚亲眼目睹了川剧的“变脸”绝活，他默念一句“活见鬼”，一言不发地向浦东香格里拉大酒店驶去。

锦沧文华一楼的自助餐不错，维西尔中港台三家公司的总经理聚在这

里还真不容易，用洪钧的话说，两岸三地的他们到了上海依旧是两岸三地的格局，洪钧住在浦东的香格里拉，另两位在浦西，香港人杰弗里住在南京路上的波特曼，而台湾来的CK则喜欢茂名路上的由日本人管理的花园饭店。CK姓陈，比洪钧稍微年长些，两人在亚太区的会议上最喜欢凑在一起，CK是他名字拼音的头两个字母，他喜欢别人这么叫他，洪钧自打认识他，就再也不穿“CK”牌子的内裤了。

洪钧发现杰弗里和CK对上海的熟稔程度都不逊于他，两人对上海的态度也大致符合他以往总结的规律，台湾人大都极喜欢上海，而香港人往往对上海带些醋意。杰弗里本来要去衡山路或者新天地，说虽然比不上兰桂坊，但还勉强值得一去。CK则有些踌躇，不愿意去有台湾人扎堆的酒吧，他说当年香港人犯了事就逃到台湾，如今台湾人犯了事就逃到大陆，坐在你桌子旁边的很可能就是某位黑社会大佬或是某位金融诈骗犯，所以他遇到台湾口音的陌生人都尽量敬而远之。洪钧本没有任何心情去消遣，便提议找家饭店安静地聚聚就好，而吃自助餐还有个不可明言的好处，就是便于各买各的单，并不是因为他吝啬，只是在如今韦恩盘踞的上海，洪钧再也没有东道主的感觉。

三个人的胃口都不大，吃饱喝足之后话题便转到韦恩即将宣布的大中国区组织结构上来了。韦恩在召集三地的头头脑脑来开会之前，已经把一份“征求意见稿”发给了他们，洪钧看完邮件不禁笑了，韦恩的招数和洪钧4月改组中国区的策略如出一辙，都是“强化中央集权、削弱藩镇割据”，洪钧将出任大中国区的销售总监，统管中港台三地的市场和销售，杰弗里为大中国区售前支持总监，CK为大中国区售后和咨询服务总监，三家公司的财务、人事和行政都由韦恩亲自掌控。洪钧的地盘虽说名义上大了，可是他去香港、台湾并不方便，对那里的团队和市场都不了解，而自己中国区的其他业务都被韦恩收走，新头衔虽说挺好听，实际上他却被降格为中国区的销售总监了。

杰弗里对韦恩这个方案的意见最大，激动得原本就硬的舌头变得更不听使唤，他说：“It makes no sense！Wayne 这样搞，除了把我们这些人搞得天天要四处跑来跑去，生意没可能多做一点点。It’s ridiculous！我不懂得北京的生意要怎么做，CK你不知道怎么搞定香港的客户，Jim 你去不了台湾，我们三个人都成了freshman，这样谁最高兴？我看Wayne也不会高兴，只有我们的competitor才会高兴。”

相比之下，CK显得沉稳平静，他不紧不慢地说：“老实讲，我也不晓得Wayne为什么搞成这样子。我们现在的架构蛮好的，平时各自做各自的，有需要的话我请你Jeffery、请你Jim帮忙也都没有问题嘛。说实话，他让我管三个地方的professional service，我也蛮头疼的。”CK痛苦万分地摇了摇头，好像头真的很疼，又说，“Wayne的考

量是蛮怪的，我乱猜的呵，他或许是担心说，我们三个还都在现在的位子上坐着，他会不放心，他会觉得没有自己的位子。”

杰弗里很不为然：“他不可以这样硬来的啦！他想我们尊重他，他就要先尊重我们的嘛。明天的meeting，我一定要杯葛Wayne的proposal！”

CK回应道：“我是建议说，应该多用一点时间，不要忙着把新的架构搭起来，呵呵，还是维持现状比较好，等等看有没有什么更perfect一点的solution。”

杰弗里敲着桌面说：“最perfect的solution，就是让Wayne离开！”

一直静静听着的洪钧，笑了一下：“Wayne把旧的架构打乱了，但他的新架构又根本不work，这样一来，说句不好听的，咱们全成了没头苍蝇，恐怕什么生意也做不成，做不成生意咱们谁也呆不长。不过，只是杯葛还不够，他也不会容许维持现状，咱们得向他提一个大家都能接受的方案。”

CK也说：“杯葛他，逼他离开，都是做一个向他宣战的动作，不管谁走，最后总要有人走，搞不好说就是我们走喽，这样子就搞得蛮厉害了，所以最好还是和和气气。”

洪钧已经大致摸清了两人的态度，便说：“咱们可以站在Wayne的position考虑一下，如果中港台一切照旧，Greater China只有他一个人，他只是我们三个人和Kirk之间的一个传声筒，什么价值都没有，就没有存在的必要，他能不担心吗？”

杰弗里一耸肩膀：“可是Kirk只给了Greater China一个headcount，Wayne就是一个人嘛。”

最让洪钧发愁的就是这个问题，既然韦恩成了他的新老板，他就必须想方设法让韦恩忙起来，他得给老板找事，如果有朝一日老板开始自己没事找事，那洪钧的日子就没得过了。洪钧说：“我就是想在咱们三个之外，再给Wayne找几个人向他report，让他可以带一个team，通过这个team来做中港台的coordinator，他就不只是传声筒了。Headcount好办，从咱们下一个level的manager里面promote几个人，仍然占原来的headcount不就行了？我的想法是，business 还是咱们三个各自在local这个层面负责，涉及resource和back office的，可以在Greater China这个层面整合。随便打比方，上海的Laura，把她promote成Greater China 的Finance Director，并兼任我下面的

Finance Manager，就不需要新的headcount；Jeffery，你下面的Pre-sales Manager怎么样？HR Manager怎么样？CK，你下面的Consulting Manager怎么样？如果不错的话，都可以promote做Greater China的Director呀。这样一来，有一个team托着他，Wayne就有了一个安稳的position，他就不会找咱们的麻烦，咱们三个一切照旧，下面promote上来的几个人也高兴，皆大欢喜，怎么样？”

杰弗里首先做出反应：“什么皆大欢喜？！我就不欢喜。Hong Kong office就那么一点点大，再从里面promote几个人变成和我一样level，not acceptable！”

洪钧又看着CK，CK沉吟着说：“Jim的想法倒是蛮新鲜的，我觉得未尝不是一个思路，只是我下面那些都是虾兵蟹将，不晓得有没有合适的人可以提拔，这个部分要好好考量一下。”

杰弗里的态度变得更加强硬：“CK的主意是维持现状，慢慢来；Jim的主意是要皆大欢喜，让Wayne把位子一直舒舒服服地坐下去。你们有没有搞错？Wayne即使舒服了，也一定不会让我们舒服。我的主意是，趁现在Wayne立足未稳，”杰弗里吃力地挤出“立足未稳”四个字后，连他自己都笑了，笑罢又接着说，“我们就要把他搞掉，不管他提出来什么方案，我们都反对，然后我们一起写e-mail给Kirk，告诉他我们反对有Greater China这个level。”

洪钧没想到杰弗里这么有骨气、有血性，他本来以为杰弗里和CK虽然也会对韦恩的做法有些疑虑，但权衡之后仍然是会接受的，因为他们俩都可以方便地往来两岸三地，毕竟从各自的地盘得以提升到大中国区的级别，为今后的跳槽创造了更好的条件。在惊讶的同时，洪钧也燃起了一线希望，便和杰弗里一起满怀期待地看着CK。

CK说：“我听说Wayne和Kirk之间搞得很僵这样子，要不Kirk怎么多一个headcount也不肯给他？看来Kirk也没打算让Wayne做久。如果我们三个能齐心合力，做一个反对他的动作，Kirk可能马上会让Wayne离开。”

杰弗里掷地有声地表态：“当然啦，我们当然要齐心的啦，要好一齐好，要死一齐死的啦。”

洪钧被感动了，甚至觉得有些自惭形秽，韦恩的到来对他的打击最大，他的生存空间被直接挤压得也最厉害，结果本应最强烈抵制韦恩的他，却在发自内心地想方设法让韦恩安顿下来，洪钧鄙视自己太缺乏斗争精神了，骨子里充斥着逆来顺受的奴性。人在处于逆境的时候

是最需要盟友的，如今有这么两位坚强的盟友摆在面前，洪钧当然是不会放过的。

洪钧的斗志被唤醒了，他说："Wayne把他的proposal发给我们，说明他是在试探我们的反应，我们的反应必须强硬，而且必须一致。可不可以这样，明天的meeting我们都不参加，没和我们讨论他是不敢贸然announce新的organization chart的，而且我们也避免了和他面对面的冲突，你们明天就借口公司出了紧急事情，得马上飞回去。同时，分别用e-mail正式向Kirk提出要求，我们不要联名，要各自写、各自发，只明确反对设立Greater China这个level，不要提Wayne的名字。你们看怎么样？"

CK问："那下一步呢？"

"Wayne肯定想分别找我们沟通，我们一定要齐心，不能被他各个击破，他如果要见我们，我们继续找各种借口躲掉。只有Kirk召集并亲自到场，meeting才可以开，这个meeting的议题也不能是我们三个的工作安排，而应该是Wayne的去留。"洪钧进一步强调，"我们要讨论的是该不该设立Greater China这个level，而不是Greater China的架构应该怎么搭。"

CK点了点头，又看着杰弗里，杰弗里没说话，CK暗骂，这家伙嚷得比谁都凶，一个具体的主意却提不出来，便说："我觉得可以，先这样搞他一下，我们随时做密切的沟通，看看上面会有怎样的动作。Jeffery，你看呢？"

杰弗里显然走神了，CK把两人的咖啡杯碰了一下，像在梦游的杰弗里才被拉了回来，他怔了怔说："没问题，现在正是year end，明天有一个大case的谈判，我必须跑回去。"

主意已定，三个人便以咖啡代酒，慷慨激昂地模拟了一番歃血为盟，共同祝愿着韦恩的早日走人。在结账时，心潮依旧澎湃的洪钧已把来时的盘算忘到爪哇国去了，心甘情愿地抢着把三个人的账一起结了。

走出锦沧文华的大堂，三个人依依惜别，准备回到各自的根据地遥相呼应、大干一场，洪钧住得最远，便被另两人推着上了第一辆出租车，CK上了第二辆，车开动后他转过脸从后窗里朝杰弗里挥手，却发现杰弗里已经一头钻进了后面的出租车。CK暗笑，从锦沧文华到一箭之遥的波特曼居然还要打车，这帮香港人，每天挤在人满为患的健身房里跑步，难得有安步当车的机会却连这么短的路都不肯走。

从锦沧文华到花园饭店也不远，出租车三拐两拐就到了，CK下了车，忽然不想马上回房间，而是起了到花园里散步的念头。他绕过水池，沿着草坪外圈的小径悠哉悠哉地走着，心里却并不轻松，他在脑子里把刚才商量的事情翻来覆去地琢磨，总觉得有什么地方不对劲。

CK抬头向前望去，看到了那个被绿树掩映着的白色圆亭，他忽然站住了，扪心自问，自己来上海原本最主要的目的是什么？是和洪钧、杰弗里商量如何撵走韦恩吗？不是。新官上任的老板召唤自己前来，自己没有首先和老板好好沟通，却先和老板的另两个下属见面密商对策，自己不正像一个犯了次序错误的棋手吗？

CK在职场打拼多年，最深的体会就是切勿硬打硬拼，小心使得万年船。和韦恩彻底翻脸，作为下属能获胜的机会有多大？开弓没有回头箭，明天一旦宣战，还有挽回的余地吗？刚才的信誓旦旦犹在耳畔，CK已经开始后悔了，他觉得应该首先和韦恩深谈一次，两人以前并不熟悉，如果真的是一场较量不可避免，更应该先充分了解对手嘛。CK走到亭子旁，伫立良久，终于转身快步向回走，似乎感到自己的时间不多了。

CK的步子迈得快，脑子转得也快，和韦恩聊什么呢？首先应该多问多听，如果韦恩征求自己对他的方案的意见，不妨向他倒倒苦水；如果韦恩问自己有什么更好的建议，不妨把洪钧那个从下面提拔几个人上来的主意告诉韦恩，当然不能说是洪钧的，而要说是自己的主意。其实CK真觉得洪钧的那个思路不错，只是他不愿意从维西尔台湾推荐什么人，维西尔台湾只由他一个人向韦恩汇报就足够了。

自己这么做有没有出卖朋友？是不是意味着背叛？CK自认为是个极讲义气的人，当然不可能不想到朋友。韦恩是老板，和老板做沟通当然不算背叛，他也拿定主意不向韦恩透露他们三人的“阴谋”，只是去探听一下韦恩的口风，回来再马上和洪钧、杰弗里商量，此举也是对他俩有利的嘛，这么想着，CK就觉得释然了。

CK在花园饭店门口又上了出租车，说了声：“去浦东，雅诗阁。”

雅诗阁是一家酒店服务式高级公寓，更适合居家过日子，而不是只住一、两晚的商务出差，韦恩选择这里，可见他到上海做的打算不只是一年半载。司机没听说过雅诗阁，CK又补充说明：“就是Ascott。”显然于事无补，司机可怜巴巴地睁着更加茫然的大眼睛看着他，CK只好找来门童帮忙，门童还算见多识广，用上海话给司机讲了一阵，在替CK关上车门前耸着肩膀不屑地说了句：“对不起啊，他是崇明的。”

从崇明岛来的司机果然对浦东一带谈不上熟门熟路，拉着CK绕了半天，终于找到了位于工商银行上海分行大楼后面的雅诗阁，车停到雅诗阁门前，司机一脸歉意地说：“抱歉呀先生，耽误你时间了。”

CK没说话，他一边掏着钱包一边向雅诗阁的门厅里望去。门厅不大，远比不上普通酒店的大堂气派，但是灯火通明，从外面看得一清二楚。CK刚要转回头，忽然，他看见从门厅左侧的电梯间走出两个人，向大门走来，一个是白人，身材非常高大，CK一眼就认出来了，是韦恩；另一个，黄皮肤黑头发，显然是龙的传人，正仰脸和韦恩说话，等他把脸正过来朝向大门，CK浑身的血液仿佛立刻凝固了，是杰弗里！

司机见CK迟迟不付账，试探着说：“要不，你把零头去掉好啦。”CK顿时猛醒过来，眼看着韦恩和杰弗里就要走出大门来到出租车旁边了，CK急促地命令道：“快！马上往前开，绕一圈再回来。”

司机懵懂中照做了，CK回头从后窗向后望去，那两人已经走出大门，韦恩站在最上面的台阶上，杰弗里站在下面，把手向斜上方伸着和韦恩握手，韦恩居高临下地把左手搭在杰弗里的肩头，像是巨人在接受侏儒的臣服。

车从雅诗阁楼后的车道绕到西面的街上，CK让司机把车停在路旁，很快，杰弗里坐的出租车就从旁边驶过，到前方路口向右一拐不见了，CK才对司机说：“走吧，回到门口去。”

车又停在了雅诗阁的台阶前，CK掏出钞票递给司机说：“不要找了，你先不要走，我休息一下再下车。”

惊魂未定的CK瘫软在后座上，他全身的衣服都被汗水打湿了，并不是因为刚才那一幕把他紧张成这样，他是在后怕。杰弗里在锦沧文华分手后就直接跑来面见韦恩，他的目的何在是不言而喻的，他向韦恩说了什么也是不言而喻的。CK不敢去想，如果今天没来见韦恩，而是傻乎乎地按既定方针于明天向韦恩开战，自己会是什么下场；CK也不敢去想，如果晚到了哪怕只是一分钟，而错过了刚才那一幕，就会自作聪明地仍按刚才想好的套路来探听韦恩的底细，自己又会是什么下场。

CK暗自庆幸，老天保佑啊，自己真是来对了、来巧了，杰弗里虽然在时间上占了先机，但和韦恩聊得并不久嘛，而自己来得也不算晚，要想后来居上，只有在面见韦恩时把话说尽、把事做绝。

CK终于调整好自己的状态，推开车门下了车，胸有成竹地迈上了雅诗阁的台阶。

当洪钧在第二天傍晚回到北京的时候，他已经不是昨日的洪钧，昨日的洪钧仿佛已经被肢解了；同样，昨日的维西尔中国公司也已经成为历史，不复存在了。

上午还似乎一切都在按计划进行，原定的高层会议根本没人出席，第一步行动完成，而韦恩也没试图和洪钧联系，这让洪钧稍稍有些诧异，料想韦恩可能还没从三个手下一致缺席抗议带来的震惊中反应过来。洪钧改签好了下午回京的机票，就在浦东香格里拉的客房里起草给科克的邮件。

快到中午的时候，洪钧收到了那封几乎将他彻底击垮的邮件。邮件是韦恩发出来的，发给维西尔中国、香港和台湾三家公司的全体员工，宣布了维西尔大中国区新的组织结构：任命杰弗里为维西尔香港和华南区总经理，管理香港和广州两间办公室，所辖区域包括香港、广东和广西；任命CK为维西尔台湾和华东区总经理，管理台北和上海两间办公室，所辖区域包括台湾、上海、江苏、浙江和福建；任命洪钧为维西尔华北区总经理，管理北京办公室，所辖区域为“中国其他省份”，上述任命自即日起生效。

洪钧被无情地出卖了！维西尔中国公司被野蛮地瓜分了！

洪钧在短暂的震惊和愤怒过后，被极度的懊悔和自责淹没了。杰弗里觊觎广州办公室已经很久，曾经几次三番地借口两广地区港资企业众多而试图染指那一带的市场，并振振有词地说：现在香港已经是中国的一部分了，为什么还要分那么清楚？我们谁做都一样的啦。由于台湾市场已接近饱和，CK也多次介入上海和福建的台资项目，对整个华东更是垂涎欲滴，在亚太区会议上他曾搂着洪钧的肩膀，满含羡慕和嫉妒地说，Jim，你的运气蛮好啊，在正确的时间出现在正确的地方，中国的生意蛮多哟。现在，杰弗里和CK终于如愿以偿。与这两个人结盟，无异于与虎谋皮、引狼入室，洪钧恨自己瞎了眼，虽然不断告诫自己要谨慎，却仍然如此轻信而铸成大错，让那两人把自己作为见面礼送给了韦恩，以换取他们梦寐以求的东西。

洪钧忽然意识到虽然和韦恩在中国的地界上尚未谋面，但这已是两人的首次交锋，而在这一回合中洪钧一败涂地。洪钧觉得韦恩不可小视，这次宣布的组织结构就比之前的那个“征求意见稿”显得老谋深算，韦恩调整了战略，不再将洪钧、杰弗里和CK统统视为敌人，而是团结一切可以团结的力量，搞了广泛的统一战线，使大家都争先恐后

地投身到对共同的敌人洪钧的斗争中来，厉害啊，韦恩刚到中国就已经把中国人的智慧结晶学以致用了。

韦恩在邮件中还同时宣布了另外几项任命，提拔劳拉担任大中国区财务和行政总监，从维西尔香港提拔了一位人力资源总监、一位市场总监和一位售前支持总监，从维西尔台湾提拔了一位售后和咨询服务总监，这五位新贵仍继续兼任原来在各自办公室的职位，所以韦恩不需申请任何新编制，就搭建起一整套大中国区领导团队，有八个人直接向他汇报，这样一副八抬大轿抬着他，韦恩从此可以安稳地过日子了。

洪钧气得七窍生烟，这不是自己昨天提的思路吗？连具体的人选都几乎是像按图索骥一样敲定的。洪钧转念一想，看来韦恩有个优点，从善如流，不因人废言，但他马上苦笑了一下，韦恩怎么会知道这是他的原创呢？无论是杰弗里还是CK，在向韦恩献策邀功的时候，当然是不会顾及保护他洪钧的知识产权的。

洪钧一开始觉得难以置信，韦恩怎么能不开会讨论，就径自宣布如此重大的人事调整呢？但他很快平静下来，他相信韦恩该做的功课都已经在如此短的时间内做完了，只不过是有意单单把他省略了而已，因为韦恩没有必要征求敌人的意见。洪钧还想到了科克，韦恩不可能不和科克打招呼，而科克不仅没有反对，居然也没给自己打电话预警，这让他颇为失落，慢慢才醒悟过来，科克可能正生他的气呢，因为科克已经警告过他不要轻举妄动，而他却把这些告诫抛之脑后，公然拉帮结派和韦恩对着干，还幻想着能得到科克的支持。洪钧越想越窝火，与老板不仅要保持立场一致，还要保持步调一致，而自己却自作主张地打了第一枪，他不理解自己怎么会这么愚蠢。

收到邮件不久，洪钧的手机就开始响个不停，李龙伟等人纷纷急切地询问、求证，洪钧就像一个刚知道自己得了绝症的病人，却被一帮人围着问病情、问病因，甚至有人急于知道他的病是否会传染而波及自身，他实在受不了这种轮番轰炸般的折磨，把手机关了。

洪钧拿起房间里的电话，他此刻只想听到一个人的声音。

电话里传出的是菲比的声音，洪钧的心顿时安定下来，他说：“是我，在酒店呢，我下午就回北京了。”

菲比喜出望外：“真的啊？太好了，你这次怎么这么乖呀，不是明天才回来吗？”

洪钧都能想象得出菲比抱着电话欢呼雀跃的样子，苦笑说：“想北京了。”顿了一下，又低沉地说，“想你了。”

菲比立刻觉察出洪钧的异样，忙问：“你怎么了？出什么事了？”

洪钧忍了忍，还是决定一语带过：“没什么。想你不可以呀？”

“不对，你别装了，你休想瞒得了我，到底怎么了？说嘛。”菲比真急了。

洪钧把仅存的一丝气力汇聚起来，简单明了地把在上海发生的事情讲给菲比听，讲完之后，靠在床头一动不动。奇怪的是，电话里半天也没传出菲比的声音，洪钧正要问一句，竟听到菲比“咯咯”的笑声，他刚想说菲比没心没肺，菲比说：“这不挺好嘛，嘿嘿，以后你就不会老出差喽。”

洪钧没想到菲比竟然会幸灾乐祸，气哼哼地说：“喂，有点同情心好不好？我如今一下子退回到去年这个时候的状态啦，我是辛辛苦苦几十年，一夜回到解放前。”

菲比依然开心地说：“去年这个时候有什么不好？我天天盼着咱俩能回到一年前的样子，我像个跟屁虫似的一天到晚跟着你跑，多幸福啊。”

“你就知道这些。好了，这下你如愿以偿了。”洪钧有些生气了。

“本来嘛，不就是地盘比以前小了点、管的人比以前少了点，有什么大不了的嘛。你还是你，我还是我。”菲比又轻声补了一句，“我们还在一起，这才是最重要的。”

洪钧被菲比感染了，喃喃地说：“真想现在就看到你。”

菲比问：“几点的飞机？”

“CA1518，正点的话6点20到北京。”

“都赖你，搞突然袭击，我还专门把明天晚上的培训挪到今天晚上来了，结果你却改成今天回来了，那么多人参加的课我怎么再给改回去呀？！”听洪钧没吭声，菲比又小心翼翼地哄着，“你到家等我，啊，培训一结束我马上往家跑，我保证。”

航班不是正点到达北京机场的，而是少有地提前了十分钟，洪钧在不

到1个半小时的航程中头晕脑胀地想了很多，他想到了第一资源集团的项目和令他敬畏的郑总，可惜，以他今后的境地恐怕难以运作那曾令他振奋不已的大手笔了；他也想到了小薛，不知道小薛去浙江澳格雅谈判进展如何，可惜，如今浙江已经归入CK的地盘，小薛的心血会不会落得为CK做嫁衣呢？

飞机舱门打开了，洪钧拿好行李，在走出舱门的一瞬间，又情不自禁地回头看了一眼，既是向刚才坐过的座位告别，更是向整个的商务舱告别，他料想韦恩不会再允许他坐商务舱了，省钱倒在其次，韦恩是不会放弃羞辱他的机会的。

洪钧刚把手机打开，电话就来了，他还以为是菲比，原来是广州的比尔。比尔像是出了什么大事似的嚷着："Jim，哎呀，找你还真不容易。我告诉你呀，我刚才不小心犯了个错误，把fax发到你那里去了，你还没见到吧？是我的出差申请和上个月的报销单。香港的Jeffery已经和我谈过了，我又改回来做广州的manager，他还让我做他的副总经理，哎呀，搞什么搞嘛？变来变去的，才刚report给你没几天，就又改回来啦。哈哈，我是忙中出错，应该发给Jeffery由他签字的嘛，你看我这个脑子，你已经不是我老板了嘛，你还没签字吧？把fax撕掉就好啦，不要签字啊，你签字也没用的啦。喂，Jim，喂，听得到吗……"

洪钧的脸已经被气成绛紫色，他用力按了挂断键，手还在不停地颤抖着，他真想把手机摔在地上再狠狠地踩碎，但他终于还是忍住了，他紧紧地咬住嘴唇，把拿着手机的手揣进裤兜里，尽力止住颤抖，被人流席卷着向前走。

走过行李传送带时，他忽然想起了春节过后科克在这里提取行李的情景，而自己就在外面的人群中焦急地等待着科克带来的消息，短短十个月过去，他又回到了起点，命运就是这样地捉弄人，洪钧觉得自己就像是地上的一片落叶，被大风卷起在半空中飞舞，即使曾短暂地高高在上、风光无限，也终究免不了飘落到地面，而始终无法掌握自己的命运。

洪钧拖着沉重的脚步向接机的人群走去，像一个焦头烂额的败军之将死里逃生地回到大本营，又像一个失魂落魄的游子疲惫不堪地回到自己的家门，在上海的时候洪钧曾急切地想逃回北京，逃回自己的家，可现在，他却忽然想起了"近乡情更怯"那句古诗，分明是自己如今的写照。

洪钧睁大双眼在接机的人群中寻找着，他渴望奇迹的出现，他猜想菲

比会突然从人丛中冒出来给他一个惊喜，但是，菲比没来。洪钧失望地穿过人群，在大厅里找了个空地站住，向四周张望着，他想再等几分钟，也许菲比正在赶来。他幻想着菲比会突然拍一下他的肩膀，或者从后面捂住他的眼睛，但是，这一切都只是幻想。十分钟过去了，苦苦等待的结果只是从希望变成失望，又从失望变成绝望。

绝望的洪钧拖着拉杆箱走出机场大厅，一阵彻骨的寒风迎面吹来，让他不由得缩紧了脖子，他走到国内到达的出租车等候区，垂头丧气地站在队尾，这时正是航班到达的高峰，等候出租车的人流排出很远，洪钧探头往前看，想判断需要多长时间才轮到自己上车，忽然，他呆住了，他不敢相信自己的眼睛，在前面黑压压的队伍中，能看见的都是后背和后脑勺，却有一个高挑的女孩扎眼地逆潮流而动，反向站着，脸朝向队尾，洪钧看清了女孩身上的风衣，是紫红色的，他也看清了女孩的脸，那是一张他熟悉的笑脸，是菲比！

洪钧向菲比走去，他的眼睛湿润了，他知道菲比一定还特意回了一趟家，因为在菲比的肩头正随风飘动着的，是那条她还从来没舍得戴过的桔黄色的方巾。

圈子圈套3　终局篇

第一章

“前往北京的旅客请注意，我们抱歉地通知您，您所乘坐的——CA1510——航班，由于飞机晚到，将不能按时起飞，起飞时间待定，请您在候机厅休息等候。”

这显然是经过电脑语音合成出来的女声广播，听上去似乎亲切温馨，实则无动于衷，透着一股事不关己的冷漠，但恰恰是这一遍遍重复的冷漠起到了镇静剂的作用，旅客们由最初的群情激奋已变为如今的逆来顺受，原先围在登机口附近的人群已经散去，大家对早已听过无数遍而且肯定还得继续听下去的广播也彻底地充耳不闻了。其实，人的境遇大多如此，抗争往往是徒劳的，但人们难免要经过一番抗争之后才终于承认自己对境遇的无能为力，相比之下，忍耐才是最有力的抗争。就像现在，谁都不愿意在元旦这样的日子里滞留机场，但能做的恐怕也只有像广播中所建议的那样：休息等候。

小薛正是这些无可奈何的旅客中的一员，他坐在离登机口很远的一个位置，跷着二郎腿，下意识地用手里的登机牌敲打着脚上黑皮鞋的鞋帮，无所事事地东张西望。在他前方不远，一个身着服务员制服的女孩坐在一张小柜台后面的高脚凳上，手里拿着和小柜台上摆着的一样的小册子，女孩的目光像探照灯一般在周围的旅客中扫视。小薛有意回避着不敢和女孩的“探照灯”对视，他很清楚这女孩在寻找什么，因为小薛刚刚和她聊了将近十分钟，她是卖酒店打折卡的。

女孩刚才不是坐在高脚凳上的，她是正在一排排座椅间逡巡时被小薛叫住的。小薛微笑着主动要来女孩手中的打折卡，故作饶有兴趣地两面翻看，女孩显然为挖掘到一位很有价值的潜在客户而欣喜，她灿烂地笑着，微微弯下腰，上身前倾，忙不迭地向小薛灌输打折卡的种种好处。小薛对这类打折卡的底细很清楚，他的第一份工作就是推销类似的会员卡，只不过他的方式以电话推销为主。小薛对打折卡并无兴趣，他只是想找个人说话。聊着聊着，小薛心里却越来越不是滋味，他最终红着脸狠下心对女孩说：“不用了，谢谢，我们出差都是公司负责定酒店，用不上。”女孩竭力掩饰着自己的失望，强颜欢笑又劝说几句才挺直身子走开，也许是小薛的拒绝大大挫伤了她的干劲，她径直回到小柜台后面坐下来，由行商变成了坐商。

小薛用眼角的余光观察到女孩的“探照灯”扫向了别处，才微微抬起头若即若离地望着女孩，心里充满愧疚。小薛在想这女孩也许和他一样

都是新手，所以迟迟未发觉他其实根本没有购买打折卡的诚意，但他转念一想，也许女孩其实早已看出他缺乏诚意，但还是继续顽强地试图用自己的诚意来感动小薛，直到最终被拒绝的那一刻。这让小薛联想到眼下自己的境地，他不禁可怜自己，又同病相怜地可怜起那个女孩，他觉得自己耍了那个女孩，浪费了女孩的时间也浪费了女孩的感情，正像澳格雅集团叫他来谈合同并不意味着人家就诚心诚意想和他签合同。小薛正胡思乱想，女孩的脸又像自动摆头的电扇一样转了过来，他忙低下头，却似乎触到了女孩的目光，而那目光中分明满含着一如既往殷切的期待。是啊，这女孩正像自己一样，还巴不得被人耍呢，还巴不得被客户浪费自己的时间和感情呢，同是天涯沦落人啊，小薛在心里叹息。

离小薛所在的20号登机口不远，有一个头等舱商务舱旅客休息室，小薛凝望那里，忽然想起以前被洪钧带着享用商务舱休息室的情景，刚怀念到一股短暂的温暖，却又回到了眼下的孤独和苦涩，他想找个人说话的念头愈发强烈，便从口袋里把手机掏了出来。

在北京城区的西北方向，位于北三环外的大钟寺附近，有一家规模不小的收藏品交易市场，书画玉石古玩钱币等等门类一应俱全，这座两层建筑的格局大气敞亮，装潢档次也不低，而最令顾客感觉舒适宜人的原因却是偌大的市场里既不拥挤也不嘈杂，实际上，即使在元旦假期也是冷冷清清的。

洪钧拉着菲比的手，绕过一楼大厅的自动扶梯，兴致勃勃地沿着甬道向里面走，越往里两旁的摊位越小，远比不上那些经营古旧家具和瓷器的铺面来得气派，倒有些像是科举时代的考场，每个隔断里面都局促得只容一人转身。甬道上再无旁人，很多摊位里面也空无一人，有几个摊主围着一户摊位的柜台在打扑克，他们的笑骂声是周围仅有的一丝人气，洪钧知道，这就是他要找的邮票区了。

洪钧和菲比漫无目的地溜达，好不容易看到一户摊位里有个人，是位看上去有五十多岁的大妈，正端着饭盒从摊位里侧身挤出来，见有顾客临门便又转回身进了摊位。洪钧拽着菲比凑到摊位前，各自拉过一把凳子坐下，洪钧扫了眼大妈刚才要拿去洗涮的饭盒，眼睛告诉他大妈中午吃的是饺子，而鼻子告诉他大妈吃的饺子是韭菜馅儿的，菲比把凳子向洪钧身后挪了挪，把脸贴在洪钧肩后，这样鼻子和嘴都被捂住了，只有眼睛从洪钧的肩膀上方露出来盯着大妈。大妈未加留意，手在柜台上摆了一下，指着里面摊开的集邮册爽朗地笑着说：“随便看吧，想找什么票儿就说。”大妈露出的牙齿上粘着不止一片深绿色的韭菜末。

洪钧随便看了看柜台里和墙面上展示的邮品，搭讪说："没什么人啊，元旦都这样，平时更没人了吧？"

大妈喝了口水，一边漱口一边卖力地摇着脑袋，闭着的嘴里发出含混不清的一句"没有"，然后把水咽下，又说："没人来，天天都这样。"

"早先不这样啊，去年……呃不，该是前年国庆的时候我还来过，那会儿还有些人气啊。"

"不行，越来越不行了。当年在月坛的时候多火啊，平时都跟周末似的，周末都跟过节似的，后来搬到马甸就差了，但比现在那还算是强多了，一搬到大钟寺就不行了。"

"怎么搞的呢？从露天搬到室内，从平房搬到楼房，条件越来越好啊，怎么生意反而越来越差了呢？"洪钧起了刨根问底的心思。

"光硬件儿好没用，还得看软件儿。"大妈颇为权威地下了结论。

洪钧感到肩膀一震，原来是菲比憋不住笑出声来，她拱了下洪钧，笑着说："大妈都知道硬件软件呢，还知道软件更重要。"

洪钧也笑了，又问大妈："现在邮市怎么样啊？行情是涨了还是跌了？"

大妈撇了撇嘴，说："跌！要是涨了能像现在这样吗？！"

"可是'猴票儿'不是一直在涨吗？现在得有两千多块钱了吧？"

"'猴票儿'、'猴票儿'，这么些年了不就出过这么一张'猴票儿'嘛，这邮市也不能光靠这一张'猴票儿'撑着呀，你去各家问问，谁家能天天收上来或是卖出去'猴票儿'，一年到头都见不着几张。"大妈手指墙上贴着的一张手写的价目表接着说，"也就'老纪特'还行，'文革'票都不怎么行了，'74-82'也还行，最近又涨了点儿，以后出的就都不行了……"

"什么是'74-82'啊？"菲比一脸莫名其妙地插问。

洪钧扭头冲她解释："就是1974年到1982年出的邮票。"又忽然想起什么继而调侃道，"就是自打你生下来没多久，出的邮票就越来越不值钱了。"

菲比冲洪钧一皱鼻子，哼了一声表示抗议，大妈却好像颇为赞同洪钧

的话，附和道：“嗯，真是一年不如一年，这些年的邮票更是刚一出来就破了面值。”

菲比又好奇地问大妈：“怎么叫破了面值？”

洪钧替大妈回答：“就是没用过的新邮票在邮市里反而能用比邮票面值还低的价格买到，比去邮局买邮票还便宜。”

“那多好啊！”菲比像有了大发现一样兴奋地拍手说，“以后寄东西都应该到这儿来买邮票，多划算啊！”

大妈黯然地摇头说：“丫头这你就外行了，你有些日子没去邮局寄过东西了吧？”见菲比红着脸吐了下舌头，大妈接着说：“你去邮局寄挂号、寄包裹、寄特快专递，只能花钱交邮费，不许你贴邮票。邮局出的邮票邮局自己却不让用，什么世道？！”

菲比大大咧咧地说：“反正集邮的人买邮票也不是为了拿去用，邮局让不让用还不是一样？”

大妈语重心长地开导菲比：“我说丫头哎，什么东西不是越少越值钱啊？这邮票不贴上去用能变少吗？每年都出一大堆邮票，谁也不用，全都压在手里，这邮票还能值钱吗？”

洪钧把话题转开，委婉地问道：“这一个摊位每年的租金也不少吧？生意这么难做，您就没作什么别的打算？”

“你是说把摊子撤喽？”大妈底气十足地自问自答，“不能撤，得扛着！市道不好的时候你撤了，等市道好的时候你再想来？甭想，早没你地儿了。再难也得扛着，得占着这块地儿，你说是不是这个理儿？”

洪钧骤然一个闪念，大妈的话好像每个字都结结实实地砸在他心上，他顿时愣住了，忽然感觉手被菲比紧紧握了一下，扭脸看见菲比也正把眼睛睁得大大地看着他，好像在用目光重复着大妈的话：“不能撤，再难也得扛着！”

就在这时，一阵手机铃声响起，把若有所思的洪钧拉了回来，菲比反应快，驾轻就熟地把手伸进洪钧的风衣口袋里，掏出手机看一眼来电显示，便很自然地按了接听键放到自己耳边，笑呵呵地说：“喂，你好小薛，……也祝你新年好，……老洪在呢，……没事儿，方便方便，你等一下啊。”

洪钧接过手机，站起身向大妈笑了笑点头致意，才对着手机说：“小

薛，在哪儿呢？……在杭州机场等着呐，……你真不如昨天飞回来了。”

小薛解释道：“昨天晚上去医院看陆翔了，前些天净在澳格雅蹲着，昨天才是第二次去看他，还碰见他父母刚从上海过来，准备接他回上海了。”

洪钧答应着，走到甬道尽头一张长椅上坐下，菲比挽着他的胳膊靠在他身上，洪钧从小薛的语气中已经料定他是空手而归，但还是问了一句：“澳格雅怎么样？有什么进展吗？”

小薛嗫嚅着回答：“嗯……还没有。”

“还是你上次说的那两条谈不下来？”

“嗯，要咱们再降六十万，还要咱们提供软件的全部源代码。”

“咱们最后的价格不是没超出他们的预算吗？你确定没错吧？”

“没错，肯定在他们预算范围之内。”

“嗯，所以肯定不是钱的问题。”洪钧沉吟着，又问，“他们现在明白没有？他们拿咱们的源代码根本没用，而且，他们花钱只是买到了咱们维西尔软件的使用权，而不是所有权。”

“我说得很清楚，而且我觉得沈部长也已经明白了，可他就是死活不松口，简直是胡搅蛮缠，说就算拿到咱们的源代码什么都干不了，他们也要拿到手里，起码心里踏实。”小薛揣摩着洪钧的反应，感觉洪钧的语调很平和，便壮起胆子试探道，“洪总，您看咱们这边还有没有能再稍微做些变通的？”

洪钧的确很耐心，连他都奇怪自己何时变得如此耐心，他反问小薛：“你有没有想过，澳格雅提出这两个条件的目的是什么？”

“嗯……这几轮都是在价格上扯来扯去的，当初他们说咱们报价太高，超出他们预算，等咱们真把价格降下来就又提出要扣一笔尾款，直到他们将来对软件彻底满意才付给咱们，这一条谈得特艰苦，后来他们总算同意咱们提的付款方式了却又要求把价格再降六十万，我觉得他们还是想尽量赚些便宜好向陆总表功吧。向咱们要源代码嘛，我觉得可能还是因为他们太‘土’，其实他们也不清楚要源代码的目的是什么。”

“你能看到他们想向陆总表功这点很不错，没有纯粹的生意，生意里面一定有政治。但陆总最看重的‘功’是什么？是他们和维西尔谈判成功，这是个大前提，如果他们因为想贪额外的便宜搞得合同没有谈成，还怎么去向陆总表功？”洪钧停顿片刻，又深入一步，“谈判中双方都会试探对方的底线，但没有人会用对自己并无实际好处的条件去屡屡触碰对方的底线。之所以一再索要对他们毫无意义的源代码，要么是他们不相信这是咱们的底线，要么是他们根本不在乎谈判破裂。”

“嗯，我也越来越怀疑他们究竟有没有诚意，要咱们降价和源代码，其实都是为了让谈判谈不成。”

“他们为什么要让谈判谈不成？”洪钧反问。

“嗯——他们就可以再找一家别的公司来谈判，比如ICE或是ICE的代理。”

“他们为什么要找ICE或是ICE的代理来谈判？”洪钧又追问。

“嗯——他们想要好处。”

“他们想要的好处，咱们能给吗？”洪钧依旧紧追不舍。

“咱们给不了，而且，就算咱们想给，他们也不敢要。”

问到此处，洪钧把节奏缓下来，偎依在他肩头的菲比静静地对他笑着，一只手摩挲着他的手臂，洪钧对小薛说：“都说谈判就是妥协和变通的过程，这话没错，但有很多时候你妥协了、变通了仍然谈不成，为什么呢？就是因为你在妥协变通之前没有多问几个‘为什么’。对方每提出一个条件，在这个条件背后都有其目的，这个条件的提出只是达成其目的的手段，而这一层目的又是实现他更深一层目的的手段，所以你要像解连环套一样连问几个‘为什么’，迫使自己往深处想，当然没必要搞‘十万个为什么’，往往问三个‘为什么’就可以了，深究三层之后就可以拨云见日、水落石出，然后再做决策。”

小薛悟出来了，但是觉悟之后更加苦恼，因为眼前的希望破灭了而下一个希望还不知道在哪里：“您是说，反正他们的目的就是不想谈成，所以没必要答应降价和给他们源代码，反正他们还会提出新的条件。那……，咱们就这么扛着？”

洪钧心头一震，在新的一年的头一天里，大家都在说“扛着”，看来这一年注定只有“扛着”才能过得下去，菲比摇摇洪钧的胳膊，和洪钧相

视而笑，显然她也听到了小薛的话。洪钧既是对小薛又是对自己说：“光扛着还不行，得想办法。”他把心思从自己的境况中拉回到澳格雅上，接着说，“搞清他们一连串的手段和目的就可以对症下药，如果他们的最终目的可以为咱们所接受，只是他们选择的手段在咱们看来行不通，咱们就要提出变通的手段；如果他们的最终目的不为咱们所接受，咱们要么把他们引向一个新目的，要么彻底打消他们的非分之想。”

“您的意思是？”小薛显然似懂非懂，洪钧为他指明了方向但没有描绘出路线，他仍毫无头绪。

“不着急，等你回来再说吧，今天毕竟是元旦啊。”洪钧又补充道，“对了，你还是多和Larry沟通吧。咱们的架构不是调整了嘛，北京的sales都report给Larry，他会再和我沟通。”

电话那端的小薛忽然嘿嘿笑了几声，洪钧诧异地问了一句，小薛忙解释道：“真逗，我昨天给Larry打电话，最后他也特意嘱咐我，让我多和您沟通，呵呵。”

洪钧挂了电话，两眼发直盯着前方，菲比又摇摇洪钧的胳膊，问道：“这个李龙伟，是不是总想把小薛甩给你呀？”

洪钧略一定神，从长椅上站起身，说：“李龙伟是个厚道人呐！我现在是地地道道的光杆司令了，还不如一年前呢，那时候起码还代管北京的技术人员和Mary、Helen她们，如今都划归韦恩下面那几个大中国区的总监了，李龙伟是不想让我成个闲人啊。”

菲比挽着洪钧沿甬道边走边说：“那他自己多向你早请示晚汇报呗，干吗还把下面的sales也推给你？”

“你想想看，我下面只有李龙伟直接向我汇报，我纯粹是他和韦恩之间的一个传声筒，照这样的架构其实我和他之间只保留一个人就够了，要么我直接带他下面的那些sales，要么他直接向韦恩汇报。李龙伟让小薛他们多向我汇报，不仅是想让我心里好受些，更是准备随时把他自己牺牲掉啊。”洪钧说着，不免为李龙伟也为自己觉得有几分悲壮。

“哟，看不出李龙伟这么够义气啊。哎，你要小薛多向李龙伟汇报，是不是也准备随时把你自己牺牲掉呀？”菲比又故作轻松地调侃说：“牺牲就牺牲好了，以后我养你，啊。怎么样？我也够义气的吧？”

北京的冬天越来越暖和，暖和得都不像冬天了，近几年洪钧都是靠件风衣就过了冬，当年的那些羽绒服、皮褛和羊绒大衣都不知道被压到哪个箱底了。洪钧和菲比走出收藏品市场，外面阳光明媚，微风拂煦，一派早春气象。菲比不让洪钧去开车，拉他沿着三环辅路旁的人行道散步。菲比的心情很好，自从洪钧被韦恩降格为华北区的头儿以后菲比的心情就一直格外好，按她自己总结的就是“幸福指数达到了自有历史记录以来的最高水平”。洪钧如今清闲了，早晨上班时总是让车掉个头把菲比送到公司楼下，使菲比不必再在过街天桥上爬上爬下，居然有好几次洪钧还来接菲比下班，令菲比忍不住表扬他“开始懂事了”。而且，洪钧和手机的关系开始疏远，让菲比不必再为自己的地位还不如洪钧的手机而抱怨，洪钧不再把手机放在触手可及的地方，晚上九、十点钟就自觉地把手机关掉，最近他还好几次忘带手机，刚才在收藏品市场下车时要不是菲比把手机塞进他的风衣口袋，手机就又会被落在车里。更让菲比觉得欣慰的是，洪钧如今竟然不介意菲比替他接电话，菲比开心地自封为“洪办”主任，不过她这个堂堂主任从没处理过什么急事要事，因为已经不再有什么要紧的电话来烦洪钧了。

菲比开心地想着，越想就越开心，不仅开心得笑了，而且笑出了声，洪钧扭头看她一眼，纳闷地问：“怎么了？笑什么呢？”

菲比回答：“没怎么。我高兴。”

“总得有个原因吧？大白天的傻笑什么？”

“不为什么。就是高兴。”

洪钧也笑了，逗她说：“笑吧，跟花痴似的。”

“我就花痴，我乐意！”菲比笑得更开心了。

洪钧叹口气，说：“你这臭丫头，好像自从我落魄以后你就一直这么高兴，是不是？真是把你的快乐建立在我的痛苦之上。”

菲比反驳说：“你别没良心啊，你说，虽然你落魄了，但是不是比以前任何时候都开心？这是不是因为有我？”不等洪钧回答，她又目视远方作陶醉状地说了一句貌似极富诗意的话，“有一种感觉，叫幸福。”然后蹦到洪钧前面拦住他，“说，你现在什么感觉？”

洪钧夸张地打个寒颤，说：“冷。”

菲比刚作势要扑上来收拾洪钧，手机响了，菲比的手正好揪住洪钧的

风衣，便顺势从风衣口袋里掏出手机，看了眼直接递给洪钧，说："又是小薛。"

洪钧刚把手机接通，就听见小薛急促地说："洪总，我看见俞威了！"

"ICE的俞威？在哪儿？电视上？"洪钧一时没反应过来。

"杭州机场啊，他刚从飞机里出来，由北京飞过来的，就是这班飞机晚点了。"小薛一边解释，一边如临大敌地盯着落地玻璃另一边站在廊桥出口好像在等什么人的俞威。

洪钧不慌不忙地问："你认识俞威？以前见过他吗？"

"见过照片啊，ICE的网站上有他的大照片，我都看过不知道多少回了。"小薛纳闷洪钧怎么会在意这种细枝末节。

洪钧"哦"了一声，刚想说什么，却听见小薛又一惊一乍地说："还有个女的！他俩一起来的。"

洪钧像被什么东西蜇了一下，禁不住重复道："还有个女的？"他立刻感觉到被菲比挽着的胳膊被一下子箍紧又很快松开了，他瞟一眼菲比，见她正木无表情地直视前方。洪钧懊恼地想，俞威利用元旦假期带琳达去杭州玩，本没什么大惊小怪的，何况与自己又有什么相干？自己明明可以表现得很自然却显得这么不自然，难怪菲比草木皆兵的。

没容洪钧进一步反省，仿佛在做现场直播的小薛又说："不认识这女的，包着个大披肩，像把床单剪了个洞穿出来似的。"

洪钧脑筋飞转，立刻如释重负地大声宣告，好让菲比和小薛都听到："哦，这个女的是Susan，ICE的销售总监。"

一直僵硬着处于戒备状态的菲比立刻松弛下来，而小薛却更加紧张："啊，他们俩都亲自出马啦，肯定是奔着澳格雅来的！不行，我不回北京了，我得退票回澳格雅蹲着去，到手的猎物不能让他们抢走喽。"

洪钧并不紧张，只是顺着小薛的思路说："现在飞机已经到了，他们不会给你退票或改签的，你这张机票恐怕只能作废了。"

"谁让他们晚点这么久的？倒不是心疼这一千多块钱，好不容易轮到我做一回客户，我也要胡搅蛮缠一次，不能便宜了他们。"

洪钧没再说什么，他能感觉到小薛在一点点地发生着变化，至于是什么样的变化他也说不清，只是小薛的这些变化让他有一种久违了的熟悉，好像这些变化也曾发生在他的身上。

洪钧和小薛都不知道，他们的判断大错特错了，俞威和苏珊出了杭州萧山机场的航站楼上了出租车，不过他们的车并没有向南驶往澳格雅所在的小镇，而是向北跨过钱塘江进入了杭州市区朝武林门开去，俞威此行并不是奔着澳格雅来的，他在新年的头一天飞到杭州是专为第一资源集团浙江公司来的，洪钧和小薛更不知道，俞威此行将给他们日后带来多大的麻烦。

元旦过后头一天，洪钧就迟到了，东三环迎来了本年度第一个早高峰，场面蔚为壮观，洪钧在东三环的主路、辅路上几进几出，先送菲比上班再折返回来赶到维西尔，已经将近九点半了。

洪钧刚进门，原本坐在前台里的玛丽"嚯"地站起来，压低声音急切地对他说："韦恩来了！都等您半天了。"

洪钧一怔，转而从容地问："哦，他在哪儿？"

"在您房间呢。"

洪钧像往常一样穿过开放式办公区来到自己的办公室门口，一眼就看见韦恩正大喇喇地坐在写字台后面的皮椅上，洪钧顾不得介意韦恩反客为主地来了个鹊巢鸠占，因为他发现在会议桌旁还坐着一个人，一个女人，正埋头于笔记本电脑忙着。

洪钧轻咳一声，韦恩马上意识到了洪钧的到来，便把硕大的身子从明显不适合他的皮椅里挣扎出来，站起身豪迈地笑着伸出他的大手，说："Jim，你迟到了。"洪钧刚要解释，韦恩已经说道，"我知道，交通拥堵。我已经领教过著名的北京特色的交通拥堵了，哈哈。"韦恩的确是活跃气氛的高手，洪钧的心情也不由得放松下来，他正要开口却又被抢了先，韦恩大步从写字台后面走出来，把洪钧引向会议桌旁的女人，说："原谅我，我总是忽略最不该忽略的人物。这位是雪莉，内部审计，是你的客人也是我的客人，从硅谷来的。"

早已起身等候的雪莉伸出手和洪钧握了一下便松开，笑着说："实际上，每当别人这么介绍我的时候，我总喜欢稍微更正一下，准确地说，我原本是从香港来的。"她紧接着改用标准的港式普通话说了一句，"叫我Shirley，我是香港来的。"

洪钧一边问候一边打量雪莉，雪莉约莫三十多岁，个子不高却有些许驼背的迹象，身材略显瘦削，戴着一副黑框眼镜，镜架是玳瑁的，穿着一套蓝黑色的西装，洪钧暗想，如果把雪莉放到奔波于香港中环或湾仔楼宇间的人群里，就像把一粒细沙放到沙漠里，再也寻她不见了。

三个人都随意地在会议桌旁坐下，却自然而然形成了这样的格局：韦恩和雪莉并排坐在一起而洪钧则位于他俩的对面。趁着玛丽端上茶水和咖啡的功夫，韦恩和雪莉开始交流他们昨晚在各自酒店的感受，这一交流竟一发不可收拾，韦恩住在东方广场的君悦酒店而雪莉则住在长城饭店，两人仿佛把洪钧视若透明的空气而大谈特谈他们的全方位体验，从硬件到软件，从前台接待员的英语水平到电梯的震动幅度，从空调的噪音分贝到自助早餐的丰富程度，俨然是国际奥委会考察团的成员。洪钧平静地听着、耐心地等着，他知道这两人突然跑到北京来绝不会是为了考察北京饭店业迎奥运的准备工作，而是冲着他来的。

终于，房间里忽然寂静下来，韦恩和雪莉好像同时注意到了洪钧的存在，都对他报以微笑。韦恩十指交叉把手臂搭在会议桌上，说："Jim，今天的主角是雪莉。我的电子邮件你肯定看到了吧，公司每年都要做一次内部审计，大中国区刚刚成立，所以今年的内部审计就开始得比以往要早，我非常期待雪莉能帮我搞清楚，"他刻意顿了一下又意味深长地说，"在大中国区的各个地方都在发生着什么。"

雪莉翻弄着摊在面前的一个大记事本，接过韦恩的话说："所以我要感谢你，韦恩，谢谢你让我不得不提前结束圣诞休假飞到上海，也要谢谢你让我在新年假期的夜晚飞到北京。"

韦恩手捂胸口夸张地做出一副愧疚的表情，把矛头引向洪钧说："Jim，雪莉需要你的帮助，只有你能让她不虚此行。"

洪钧依旧面带微笑，没有任何其他表示。雪莉从记事本下面抽出一沓文件，一边低头翻看一边说："我和劳拉已经花了不少时间把所有的合同和授权协议仔细审查了一遍，包括与客户签的，也包括与合作伙伴或供应商签的，其中的这一份引起了我们的兴趣，似乎劳拉也不能给出有关这份合同的完整清晰的画面，她建议我来找你，她相信你是能让我对这份合同有所了解的最佳人选。"说完就把手里的文件递到洪钧面前。

洪钧接过来看了看，是去年7月20日洪钧代表维西尔公司和泛舟系统集成公司的范宇宙签的协议书，由维西尔向泛舟支付十万元人民币，

用于支持泛舟与维西尔合作开展相关的市场活动。洪钧心里有了底，把文件放在桌上，问雪莉：“有什么问题吗？”

雪莉敲打着笔记本电脑的键盘，看来是在调阅什么表格，问道：“这笔市场活动经费，为什么在年初的预算中找不到呢？”

洪钧随口回答：“这是在业务进行到年度中期的时候临时决定的，在年初预算中已经为全年预留了足够的市场活动预备金，这只动用了预备金的不到十分之一。”

韦恩插问道：“有谁审批过吗？”

“对于单笔不超过十万元人民币的市场活动经费，我本人是有这个审批权限的，不需要报请亚太区审批。”洪钧有条不紊地回答。

雪莉频频点头，却又进一步追问：“这笔钱在双方签署合同后的第二个工作日就付出去了，这家公司后来把这笔钱用于我们所期望的市场活动了吗？”

洪钧稍加迟疑，觉得没必要向雪莉道出背后盘根错节的实情，便敷衍了一句：“他们应该已经把钱花了吧。”

“那么，既然对方把钱用于和维西尔合作开展的市场活动，为什么在我们的帐上看不到维西尔在下半年发生过任何与此有关的支出？”

“我们已经付给他们十万块钱，完全交由他们承办，当然我们就不必再在活动中花钱了。”洪钧硬着头皮说完，忽然意识到自己好像要一条道走到黑了，暗自叫声“糟糕”。

果然，雪莉紧跟着质疑：“但是，他们与我们合作开展市场活动，总会用到维西尔的资源吧，起码要向我们定购宣传册、彩页、商务礼品，往往还需要请维西尔的技术专家出场做宣讲，这都应该向我们支付费用的呀。如果你决定将这些资源全部免费提供给他们，那是你作为业务负责人基于业务需要做出的决定，我无权提出异议，但总应该有销售部门因为这项市场活动调用市场公关部门和技术部门的资源而发生内部结算的记录呀，然而，我们什么都看不到，这就让我不能不猜测，要么，你们在半年前计划的这项市场活动至今尚未发生，要么，这家公司把这笔钱用到了与维西尔根本不相关的地方。”

刚才还振振有词的洪钧沉默了，为了掩饰内心的尴尬和局促，他又把那份协议书拿到手里假装翻看着。洪钧知道自己大意了，他之所以掉以轻心就是因为他太自信于自身的清白，当时他处理此事的动机和手

段都是基于保护公司利益而没有谋求任何私利，俗话说“没做亏心事不怕鬼叫门”嘛，但是，不怕归不怕，当“鬼叫门”的时候总该谨慎应对，何况今日上门的是地地道道的“鬼”。

洪钧没有其他办法，只得竭力摆出一副自然的笑容，说：“其实，两家公司没有合作开展什么市场活动，这笔钱也不是什么市场活动经费，只是借用了这个名目。”韦恩和雪莉不约而同瞪大眼睛，又不动声色地对视一眼，洪钧从他们的眼神中读到了一种得意，仿佛都在说“不出我所料吧”。接下来，两人就一直静静地听洪钧把整个来龙去脉娓娓道来，从小薛向洪钧透露范宇宙打算拖欠向维西尔转付普发集团的软件款，到洪钧说服韩湘把软件款直接付给维西尔，再到洪钧为促使范宇宙合作而许诺的这十万块钱。

等洪钧把这份协议书的本来面目整个揭示完毕，讲的人和听的人都已经疲惫不堪。一阵沉默之后，韦恩耸了下肩膀，嘴唇紧闭，两边嘴角向下耷拉着，把这副表情挂了一会儿才说：“这真是一个很长的故事。嗯，听上去很有趣。”洪钧知道，“有趣”（interesting）这个词在英文里的确很有趣，凡是不知如何评价或不便评价一个对象时，老外们都会一律冠之以“有趣”，“有趣”这个评价可以包含的信息层出不穷、耐人寻味，但是往往意味着这东西其实并非有趣。

洪钧见韦恩不以为然，便不再辩白，而是等着韦恩提问。韦恩委婉地说：“你的这个故事有些地方不可思议，那家公司作为总包商，把客户支付的货款转付给维西尔是他们的义务，这是合同约定的，是有法律效力的，为什么我们还要额外付一笔钱才能换来原本就属于我们的货款？而且，即便在中国的商业环境下合同只是一张纸，只有我们先给他们钱他们才肯给我们钱，这个代价是否也太大了？十万元人民币！那笔软件款是多少？”洪钧尚未开口，雪莉已经根据电脑上的数据抢先回答说“四百五十万”，韦恩立刻脱口而出：“都超过两个百分点了，几乎比我们付给销售人员的提成比例还高。”

洪钧惊讶于韦恩出色的心算能力，因为他所认识的大多数老外离开计算器则只会做两位数以内的加减法，看来韦恩的确是个对数字敏感的人，而韦恩把这笔钱与销售人员的提成相提并论又让洪钧很不舒服，好像暗指这笔钱也被维西尔的什么人塞进腰包了。

洪钧依旧没有辩白，因为事情早在半年前已经发生，韦恩现在做“事后诸葛亮”来分析得失并无意义，而且洪钧已经确信韦恩根本不在意他的辩白。果然，韦恩不等洪钧置评就接着说：“当然，只有你清楚当时的状况，所以你做出什么样的决定自然有你的逻辑，但是，让我感觉不舒服的恰恰是，只有你清楚当时的状况。除你之外，还有人知

道这个故事吗？我指的是，真实的故事。”

“Larry。”洪钧回答。

韦恩沉吟间轻轻摇了摇头，说：“这么说，只有你的一名直接下属了解此事。”他忽然转而发自肺腑地说道，“Jim，不管这件事情日后会有什么样的发展，我希望能以你的朋友而不是你的老板的身份对你提出一条忠告：如果你以后又遇到某种特殊情况，需要你采取某种……嗯……某种非常特殊的处理方式，你最好让你的老板或者起码与你相同级别的同事有所了解，这样可以给你的老板或者你的朋友一个保护你的机会。”

洪钧由衷地点点头，虚心接受韦恩的这一忠告，因为这忠告的确是金玉良言，洪钧的点头也代表着他对现状的无可奈何，因为韦恩已经很委婉地点明：没有保护的洪钧已经丧失了抵抗的能力。洪钧回想，去年7月的时候为什么没有把内情向科克或者劳拉通报一下呢？因为自己一味地“心底无私天地宽”了，似乎动机的正大光明就足以掩盖手段的经不起推敲之处，他知道这次又落入了无意间为自己布设的圈套。其实，大多数圈套都是由套中人亲手为自己布设的，旁人只不过是在合适的时机收紧了绳索而已。

韦恩此刻却并不打算收紧绳索，而是拿捏火候见好就收，他问雪莉：“你满意了吗？我觉得Jim已经给我们提供了足够的信息。”雪莉刚给出肯定的答复，韦恩又笑着说：“你不介意我和Jim聊一些与数字无关的话题吧？”雪莉一边答应一边挪到会议桌的一角去忙她的数字了。

韦恩问洪钧：“刚才的故事里提到了一个人，他姓……”却怎么努力也发不出“薛”的音，洪钧猜出来了，便做着口型教韦恩正确的发音，韦恩大笑说：“OK，不管它了，反正我们已经知道我们是在谈论谁。”然后他收起笑容，恳切地问：“关于这个人，是不是也有什么我不知道的故事？你是不是又采取了某种特殊的处理方式？”

洪钧也笑着摇头说：“没有。他很年轻，很有冲劲，也有积极的心态，我相信他的潜力。”

“但是，你不觉得他在整个销售团队中显得很特殊吗？他的背景、他的经验、他的能力，似乎都找不出类似的吧？你刚才提到他的潜力，表明你也清楚他现在的水平难以胜任，只能寄希望于他的潜力。他什么时候加入维西尔的？”

“去年7月。”

“哦，又是7月，真有趣，看来去年7月发生了很多事情啊。”韦恩又把话题收回来，说道，“时间已经过去两个季度了，他的业绩证明了他并不胜任在维西尔的工作，所以，我要建议你重新考虑一下他的位置，恐怕应该采取行动了。另外，这件事情也体现出销售人员的招聘环节多么重要，必须从一开始就保证把合适的人放到合适的位置上，否则将来再想改正就有很多麻烦。所以，我以后要参与每名销售人员的招聘过程。”

洪钧微微皱起了眉头，质疑道：“维西尔一直实行的是‘二级审批制’，某个职位的聘用和业绩评估只需要上面两级经理审批就可以，如果在北京招聘销售人员，只要这个职位是预算中已经批准过的，只要这个人的薪酬待遇没有超出预算，Larry和我两个人审批就足够了，只有像Larry一级的职位才需要我提交给你审批。”

韦恩并没有露出丝毫不快，反而眨着眼睛说：“谢谢你给我上了一课，不过我不是刚来维西尔的新人，呵呵。不过对于维西尔大中国区来说，我的确是个新人，我们大家都是新人，因为这是个全新的团队，这个团队正处于一个特殊的时期。所以，正像你做的一样，我也要在特殊的情况下采取特殊的处理方式，但是我的做法与你的区别在于，我会和我的老板沟通，我相信科克会尊重我的决定。维西尔大中国区以后要实行‘三级审批制’了，你不必担心我忙不过来，我理应比你们所有人都辛苦。”

洪钧没有什么可以再辩驳的，这的确是韦恩和科克可以决定的事，而他只有服从。韦恩却始终没有忘记最初的议题，又说道：“所以，关于我们刚才谈论的那个销售人员，我建议你和人力资源总监联名向他发出一封信，给他设定一个明确的时间期限，我本人倾向于不晚于这个季度末，如果他到时还不能用业绩来证明他自己，就只好请他离开。”

洪钧内心泛起一股悲凉，这股悲凉激励着他，令他在此次与韦恩的交锋中第一次不容置疑地说：“他现在正在一家客户现场，正在和ICE竞争，正在竭尽全力为维西尔赢得一份宝贵的合同。如果我这么做，难道不正是ICE希望看到的吗？他就像一个正在前线拼杀的战士，我不会在这个时候从他的背后向他开枪！”

韦恩也许是被洪钧的气势压制住了，也许是他也觉得自己操之过急，便大度地摆摆手，说：“OK，我尊重你的想法。”稍作停顿，又笑嘻嘻地补了一句，“让我们祝愿你的那位战士能够从前线活着回来。”

第二章

澳格雅集团却并未像洪钧所预期的那样呈现出前线的迹象，既不见刀光剑影也没有枪林弹雨，而是静悄悄的。赖总也忽然注意到了这种现象的反常，一早就满腹狐疑地拨通了企划部沈部长的电话，电话接起来，是沈部长属下的文员，说沈部长正在和维西尔公司的“薛经理”开会，赖总没好气地说：“什么‘雪经理’、‘雨经理’，叫小沈马上来见我！”

应声而来的沈部长刚在赖总的大班台前站定，赖总就劈头盖脸问道：“你在搞什么鬼呀？！”沈部长睁大双眼惶惑地望着赖总，赖总又问：“那个软件项目，和ICE他们谈的怎么样了？怎么还定不下来啊？”

沈部长哭丧着脸回答：“ICE方面一直还没有人来。”

“怎么可能？！不是要你叫他们推荐新的代理商来谈判吗？ICE的人还直接给我打过电话，我也对他们大致讲了讲情况，他们表示一定全力配合啊。”赖总忽然想到刚才曾在他脑海一闪而过的疑问，“对了，那个维西尔的人怎么又来了？是你叫他来的？”

沈部长哭笑不得：“不是的，他一直在这里。”

“胡扯！元旦前不是就和他们谈僵了吗？他还赖在这里干吗？难道他们答应那几个条件了？”

“没答应，还在僵着。他没回北京去，一直呆在这里。”

“随便他好啦，不要再管他，要ICE的人尽快过来，或者要他们指派一家代理商也好，不要再拖了，我估计陆总可能随时会过问这件事的。”

沈部长摊开双手一筹莫展地说：“我已经催过他们好几次了，但是他们都不肯过来。”他见赖总的眉梢吊了起来，急忙解释，“ICE前后已经叫两家代理商和我联系了，电话里谈的都很好，积极性蛮高的，但后来就都没了动静，我打电话去催，头一家找借口推托掉了，后面这家倒是很干脆，竟然说我们没有诚意，他们没兴趣来给维西尔陪绑、当分母。”

赖总眉头紧锁，烦躁地说：“他们有毛病吧？给他们现成的生意做，请他们上门还不肯来？”

“我这几天还在想，可能这也是其中一个原因。您想想看，这年头哪里有急吼吼请人上门来卖东西的？他们可能都不敢想天下还有这样的美事。另外，主要原因还是在维西尔的这个小薛身上。”沈部长小心翼翼地观察赖总的神色，接着说，“不知道这家伙接错了哪根脑筋，在公司里面四处嚷嚷说他们公司和咱们的合同已经板上钉钉了，天天在公关部、法律部、财务部泡着，把我们企划部更当成他的办公室一样，连大门口的保安都成他朋友了。他那天碰到我们请来采访的媒体记者就抓住人家谈了半天，结果记者的报道里面就加了一段说澳格雅即将采用维西尔的软件来提升管理水平，我赶紧让记者把这段内容拿下来，总算没有正式见报，但这个记者还是给放到网上去了。还有，您都想不到这家伙有多邪门，他和镇上那家饭店专门签了份协议书，说维西尔的人很快要来为我们做项目，十来个人要住四五个月，每人一间房，搞得饭店乐颠颠地答应给他们一个好大折扣的房价。他这么一搞，ICE和那两家代理肯定都会听到风声，难免怀疑我们是要拿他们做筹码来和维西尔讨价还价，我怎么解释也解……”

赖总越听越气，终于火冒三丈地一挥手打断沈部长，咆哮道：“你们是干什么吃的？啊，澳格雅是他家吗？！想来就来，想呆多久就呆多久？！你马上把他给我轰出去，再也不许他进门！”

领受了把小薛轰出去的任务之后，沈部长就被赖总轰出去了。这段时间以来，沈部长的心态也在慢慢发生着变化，他开始看透了、想通了，已经不再指望从这个软件项目上得到什么好处，他明白，即使他全力操办让ICE重新分派来的某家代理商得到这份生意，ICE也罢这家代理商也罢都会把功劳算到赖总头上，他们要去孝敬的是赖总，而不是他。另一方面，即使他真把ICE的某家代理商招了来，他们就一定能拿到合同吗？一旦陆总又较真呢？陆翔的遭遇作为反面教材摆在他面前，搞不好他也会被人暗地里当头一棒，请神容易送神难，所以这年头多一事不如少一事，不能让任何人觉得是他坑骗了他们。沈部长学乖了，变得无为无争了，陆总的指令、赖总的指令他都执行，和维西尔的谈判没有取得结果、向ICE的眉目传情没有换来响应，他都不着急，他现在把谁都当作朋友，就连对曾经令他鄙夷的小薛也变得客气了。

沈部长把小薛礼送出澳格雅总部大楼的过程是无可挑剔的，理由也很充分：相关人员马上都要开一个紧急而重要的会议，没有任何人能够拨冗继续陪伴小薛，而让小薛作为客人却无人照料是万万说不过去的，所以只好请小薛先回去休息。鉴于澳格雅近期将有一系列的内部活动需要紧张筹备，所以维西尔和澳格雅的商务谈判不得不暂告一段落，等条件具备时沈部长自然会及时通知小薛再来重启谈判进程，但

在没有得到沈部长通知的情况下不要非请即到，沈部长还提及他会向大门口的保安吩咐一下，今后要严禁闲杂人员随意出入。

沈部长亲自陪同小薛下楼，任凭小薛一再表达依依不舍之情而毫不动心地连说了几句“再见”，小薛只得松开沈部长的手，走出大厅在下台阶之前再一次回头张望，见两扇自动门已经徐徐闭合，沈部长隔着自动门最后摆摆手，算是彻底把小薛扫地出门。小薛步履沉重地踱下台阶，站在大楼前的广场上像行注目礼一样抬头望着在旗杆上猎猎飘扬的旗帜，国旗依然鲜艳，两侧的澳格雅旗帜依然不伦不类。他转眼往前方的栅栏围墙和门房看去，脚下却没动，因为他不知一旦走出栅栏门还有没有机会再进来，他回头看一眼台阶上的自动门，确信没人从大厅里监督他离去，便百无聊赖地拐向台阶侧面的停车场。

大楼正面的台阶两侧各有一排停车位，右侧的那排车位都很宽大，看样子是VIP区域，靠内侧显然最为显赫的位置停放着一辆黑色的奔驰加长“S600”，车牌是“浙”字头带一个字母然后就是五个“8”，车和车牌都透着一副惟我独尊的气派。挨着奔驰S600的是一辆怪模怪样的车，活像个高高大大的方盒子，小薛眼睛一亮，脱口而出：“哇塞！悍马！”小薛绕着悍马走了一圈，从车尾认出这是一辆H2型号的新款，车身是少见而夺目的明黄色，车牌号码也不错，是“12345”。小薛啧啧称奇，纳闷来澳格雅这么多次怎么以前没注意到这辆宝驹，他把外观端详再三之后，看看四周没人，便忍不住放下电脑包一跃登上悍马驾驶室外面的脚踏板，左手钩住左侧的后视镜，右手搭在车窗玻璃上向里张望。与整车的直线条外观不同，车内的风格以圆弧为主，几个大小不一的圆形仪表盘颇具飞机驾驶舱的感觉，位于中部的空调排风口更是两个圆圆的大孔，活像喷气式飞机的引擎尾部喷口，而最吸引小薛视线的是突兀在前排座椅中间的变速杆。大多数车的变速杆都是短撅撅竖着的一根便于把握，而悍马的却在竖着的方形杆顶端又向左横出一大截圆杆，小薛想象着自己坐在驾驶座上，右手搭在那截横杆上，四指回拢扣住横杆，前推后拉带动下方的竖杆变换挡，手臂上似乎都能感受到从变速杆传上来的力道，他正沉醉其中，冷不防身后传来一句问话：“怎么样？酷吧？”

小薛被吓了一跳，因为他顿时下意识地从脚踏板上跳了下来，双脚刚站稳就马上转了半圈，看到面前立着一个人。小薛惊魂稍定，才看清来人其实是个大男孩儿，顶多十七、八岁的样子，个子比小薛略高些，面庞清瘦，稚气未脱，上身浅色的休闲西装敞开着，露出里面宽松的丝质衬衫，下身是条牛仔裤，脚上蹬着一双“锐步”，似乎都不是什么奢侈的高档货，大男孩儿右手的食指上摇晃着一串汽车钥匙和遥控器，目光清澈地盯着小薛，似乎还在等小薛回答。

小薛讪笑了一下，说：“真酷！真棒！”

大男孩儿也咧嘴笑了，露出雪白整齐的牙齿，又问：“你觉得哪里最酷？”

“挡把儿。”小薛脱口而出。

大男孩儿一愣，旋即会心地翘起手腕，掌心向前，做了个换挡动作，说：“我也觉得变速杆的造型特别酷。”

小薛从地上拾起电脑包说：“这种样子的挡把儿以前还真没见过，我怎么觉得有点像是个‘手摇把儿’啊，就是以前吉普车、卡车还有手扶拖拉机都带的那个东西，车前面保险杠那儿有个孔，点不着火的时候就把手摇把儿插进去摇。”

大男孩儿听了立刻显出不太高兴，认真地打着手势说：“你扯到哪里去了？这可是悍马独有的唉，灵感来自于船舶上用的航速器的拉杆，见过吗？一边喊着‘前进1’、‘前进3’，一边拉动拉杆。”

小薛茫然地摇摇头，忙又赔着笑脸说：“嗯，反正这车是真棒，头一次能凑这么近地看。”

大男孩儿兴致很高，按下遥控器，往前跨一步拉住驾驶室的把手把车门打开，小薛从他身后绕过来以便给车门让出开门半径，不小心手里的电脑包稍稍蹭到了旁边的奔驰S600，大男孩儿正要为小薛展示悍马的驾驶室，看到小薛只顾审视奔驰S600的车身，便用行家的口吻说：“这车就很一般了，就是宽大一些、舒服一些，我爸不懂车，其实他真不适合开这车，显得他……特别……矮小。”

小薛心里一惊，骤然间恍然大悟，他确信奔驰S600的主人是谁了，也知道面前这位大男孩儿是谁了，他像自言自语般地嘟囔：“哦，这车是陆总的啊，我到现在还没见过陆总呢。”

陆公子大方而热情地说：“他在呀，就在公司呢，你要见他吗？”

小薛掩饰不住内心的慌乱：“不是不是，我哪有资格去见陆总啊。”

陆公子忽然意识到一个问题，问道：“你是做什么的？来澳格雅干什么？”他有些警惕地上下打量小薛，忽然笑起来，说：“又是来卖东西的吧？”

小薛颇有几分自得，看来自己的形象气质已经越来越专业了，但马上

又有些窘迫，因为他想起讨饭的也都是让人一眼就能判明身份和来意的。小薛老实交代：“我是维西尔公司的，你们公司叫我来谈软件合同。”

“哦，就是企划部在搞的那个管理软件项目？已经定了买你们的软件吗？合同谈完了？”

“嗯，陆总亲自拍板选定的我们维西尔的软件，本来已经全都谈好了，可是最近好像你们公司的资金情况不太好，所以又要我们降价，恐怕合同谈不下来了。”小薛心里惴惴，但脸色十分坦然，并未意识到正是他随机应变的这一席话令他日后洋洋自得了很久。

陆公子立刻竖起眉毛质问道：“谁说的？不可能是我爸说的，你都根本没见过他。谁说澳格雅资金有问题？”

“我一直是和沈部长谈的。”

陆公子把车门“哐”的一声重重地摔上，按了遥控器把车一锁，气哼哼地说：“开玩笑！你跟我走！”

小薛不禁一阵窃喜但又有些忐忑，不知道等待自己的会是什么命运。陆公子一步两级地迈上台阶，小薛忙不迭地跟着，两人经过大厅里气派的接待台时，三位英姿飒爽的接待小姐向陆公子整齐划一地一鞠躬，其中一位又急步走到电梯间揿亮向上的按钮，陆公子昂然走进电梯，一路上没再搭理小薛，径直来到沈部长的办公室。

门口的文员一见陆公子便马上起身敲了下办公室的门请陆公子进去，小薛也跟进来，看到陆公子已经坐在沙发上，沈部长欠身从写字台后面走出来，拉过一把椅子放到沙发前面，刚要坐下却看见了小薛，顿时愣住。小薛讪讪地笑，陆公子说：“你们都坐啊。”小薛便也拉来一把椅子，和沈部长隔开些距离坐下。

陆公子直截了当问沈部长：“他说是你说的澳格雅资金紧张、买不起他们的软件，是吗？”

沈部长又一愣，直视小薛怒斥道：“胡说八道！”又转向陆公子说：“他们公司的价格不合理还只是一个方面，另有一个关键问题是他们拒绝提供软件的源代码，所以我要他回去考虑。”

“源代码是干什么的？”陆公子问。

沈部长看着小薛，小薛便解释说：“是我们维西尔软件背后的那一大

堆程序，上千名程序员用软件工具编写的程序，编译以后才是客户可以拿来用的软件。”

“那为什么不答应给我们？”陆公子质问。

“你们要它没有用啊，而且那些源代码本来就是只属于我们维西尔公司，不属于客户的。”小薛忽然灵机一动，又说，“就像你买一辆汽车，只要知道怎么开它就行了，所以车里都有一套使用手册，但从来没听说卖车的还把车的设计和工艺图纸送给你、告诉你车是怎么造出来的吧？”

陆公子盯着小薛，专注地想了想，转问沈部长：“你们要源代码做什么用？”

沈部长赔笑说：“这么复杂这么关键的一套软件，我们不仅要会用，还要搞懂它是怎么做出来的，这样我们就不需要依赖他们，如果发现软件有什么问题就可以自己动手解决。”

陆公子又静静思索片刻，胸有成竹地摆手说：“没必要。我喜欢一款车就把它买来开，如果有问题就让车行派人来修，如果不喜欢了就淘汰掉，我才不会去关心车是怎么造的、怎么修的。软件也和车一样越来越复杂，咱们搞不懂，也没必要搞懂，如果有问题就让他们来解决，如果咱们觉得不好用就干脆换掉，没什么了不起。”他话题一转，盯着小薛问：“如果有问题，你们保证随叫随到的吧？”

小薛忙说：“如果需要派人来现场解决，我们的工程师会马上赶到。”

“那个什么源代码你们就自己留着吧，在你们眼里是宝贝，在我们手里是废物一堆，我们不要。”陆公子又问沈部长，“价格是怎么回事？”

沈部长已经明显流露出一丝不快，但还是隐忍说：“他们现在的报价比我们要求的还要高出六十万人民币，我觉得他们是缺乏诚意，不然这区区六十万不应该成为问题，我们仔细了解过，他们给我们的报价并不是最便宜的，有好几家公司都要到了更便宜的价格。”

这下轮到陆公子有些不快了，他反问道：“我们澳格雅什么时候非买最便宜的不可？每家公司情况都不一样嘛，实力弱一些的公司手头紧，魄力当然就差嘛。”

沈部长没回话，房间里安静下来，一阵沉默之后陆公子忽然问小薛：“你们的软件是不是世界上最好的？”

“不是最好的。”小薛认真地说。

“嗨，那你还在这里干什么？！我们澳格雅要用就用世界上最好的，连你自己都承认你们的东西不怎么样，还想骗我们澳格雅用你们的烂软件？！”陆公子真生气了，他觉得小薛像是刚在他脸上打了一巴掌，沈部长倒是眯起眼睛幸灾乐祸地等着看小薛的下场。

小薛反而变得出奇的冷静，郑重其事表白道：“其实世界上就没有什么最好的东西，只有最适合的东西。就像你喜欢悍马，可是悍马不一定是世界上最好的车，你去问别人，大多数都会说劳斯莱斯、宾利更好吧，我就觉得房车里最好的是迈巴赫，跑车里最好的是兰博基尼。你买悍马是因为悍马最适合你，澳格雅买维西尔的软件也是因为维西尔的软件最适……”

陆公子劈头打断小薛，问道：“你好像挺懂车的呀，以前是卖车的？”

“不是，我第一份工作是卖会员卡，北京每两年有一次车展，那年车展的时候我们在外面的人行道摆摊卖会员卡，等到快要撤展的时候我才想办法混进去开了开眼，那次是见到了不少真正的名车啊。”小薛竟有些忘我了。

沈部长本就从未高看过小薛，如今耳闻他的这般“草根”出身就愈发看他不起，斜睨眼睛冲他冷笑。陆公子却“啪”的一声在真皮沙发扶手上重重一拍，傲然说道：“岂有此理！我这个玩过N辆名车的，倒买不起你这个没见过几辆名车的卖的东西？！六十万，不就是半辆悍马吗？你不用降价，这点钱对我们澳格雅不算什么。”然后斩钉截铁地对沈部长说：“不要再和他啰嗦，马上把合同签了让他走人。”

沈部长一下子僵在那里，万万没料到事态会如此急转直下，他一向不敢顶撞陆家父子，此刻碍于小薛在场更不便与陆公子理论，他倒不是为了保全陆公子的面子，而是怕万一陆公子当着小薛的面说出什么让他下不来台的话，他从此就彻底颜面扫地了。沈部长踟蹰不决，嘴里嘟囔说：“要不，还是去和赖总商量一下，听听他的意见？”

“行呀，你去找他说吧，我就在你这里等着。”陆公子爽快地答应。

沈部长起身时特意狠狠瞪了小薛一眼，让小薛从头到脚感觉一阵彻骨的冰冷。陆公子毫不掩饰内心的成就感，惬意地晃着二郎腿，也不看小薛，心不在焉地扫视着房间里的陈设，就等沈部长很快折返回来。小薛却没有这份闲适，反而比刚才紧张许多，之前他那几轮应对都只是近乎绝望后的率性而为，如今瞬间出现的转机却让他心跳加快、患

得患失。小薛如坐针毡地熬了一会儿，再也不愿坐以待毙，就试探着建议："不知道沈部长能不能把你的意思表达清楚，要是赖总误会了，再要去和赖总沟通就费事了。"

陆公子大大咧咧地说："这点小事哪用得着那么费事，我去找他。"他双手在膝盖上一撑，站起来大步走了出去，小薛却一时没想好自己是否可以跟去见赖总，但又不能独自呆在沈部长办公室，便遥遥尾随着陆公子，陆公子却回头招呼他跟上，小薛只得硬着头皮和陆公子乘电梯上到他从未涉足的九楼，走到赖总办公室门口。

赖总的办公室是个大套间，在外间的秘书正神色紧张地要把朝向走廊的大门关上，一见陆公子忙又把门打开，小薛刚跟进来就听到从里间传出赖总的咆哮："荒唐！你是个成年人，这是你的本职工作，怎么能让一个孩子来胡搞呢？！"

小薛贴在陆公子身后进了里间的门，赖总站在大班台后面正指着沈部长的鼻子大声呵斥，一瞬间屋内的四个人都怔住了，赖总首先反应过来，把手指从沈部长的鼻子挪开准确地指向小薛的鼻子，厉声道："谁让你进来的？！出去！"小薛下意识地往门外退了一步，陆公子也有些手足无措，毕竟赖总是他的长辈而这又的确是赖总的领地，便转过身冲小薛抱歉地一笑，把门在小薛面前关上了。

陆公子转回身，赖总怒气未消，竭力压抑着说："小沈他们在搞的软件项目是个很复杂的系统工程，你介入进去干什么？你不了解情况，不要干扰大人们的工作。"

陆公子毫不畏缩，理直气壮地说："我爸让我多多参与的，而且我觉得我的考虑都是对的，你有道理可以讲给我听呀。"

"你爸爸都是怎么告诫你的？你知不知道每分钱都来之不易？六十万是个小数目吗？你爸爸和我当初吃了多少苦才挣到第一笔六十万，你怎么可以随口就让给他们？"

陆公子脱口而出："是我爸自己一个人挣到第一笔六十万的！"

空气仿佛骤然凝固，陆公子有些后悔话说得过于直白，赖总则一时没有从震惊和错愕中回过神来，而最无地自容的却是沈部长，他真懊悔在这错误的时间出现在这错误的地点，恨不能把自己变成隐形人。沈部长很清楚，身为下属最大的忌讳莫过于看到老板最不愿被人看到的难堪事，而自己偏偏撞上了这一幕，他倒霉的日子将要开始了。

果然，赖总矛头转向沈部长，一股无名火爆发出来，喝道：“这么简单的事搞得这么乱七八糟的！挣着陆总的钱，却给陆总丢脸！陆总和我平常是怎么提醒你的？作为企业的高管就要勇于负起责任，这个项目是你负责的，怎么一点主见都没有？！你说说看，你到底怎么打算？”

沈部长看一眼赖总又看一眼陆公子，觉得这当真是他有生以来最黑暗的一天，他挣扎着开动脑筋，最后还是决定把宝押在赖总这位当权派身上，便对陆公子和颜悦色地说：“这六十万的确不是什么大数目，但如果这样轻易就答应他们，实在是有损咱们澳格雅和陆总的形象，我看还是应该坚持，他们照理会让步的。”

陆公子梗着脖子犟道：“我认为这样不对，你为了这么点钱和他们扯来扯去的才是丢澳格雅的脸。我听说本来你已经和他们谈好了，后来才又提出要他们再次降价，我们又不是出不起这点钱，我爸绝不会在乎你替他省了六十万块钱，你这么做恰恰是丢他的脸。”陆公子此时恰恰是在竭力保护他自己的脸，他之所以决不肯在沈部长和赖总面前服软，并不是在为小薛或维西尔的利益而战，而只是不想垂头丧气地去面对被轰到外面的小薛，他还清楚地记得小薛刚见到他这位悍马车主时那充满艳羡的目光，他一定要让小薛以后每次见到他都同样地满怀羡慕甚至崇敬。

赖总冷笑一声，说：“说得倒轻巧，只见过你花钱的本事，没见过你挣钱的本事。”这话声音不大，却字字打在陆公子脸上，陆公子把这当作从未经受过的莫大羞辱，脸色涨得通红，憋了半天也不知道该如何回击赖总，惟有猛地转回身拉开门大步走了。

小薛不在赖总办公室的外间，他早已被赖总的秘书客气地请到了走廊上，正焦虑地等待关乎自己命运的判决。忽然，他看见陆公子气急败坏地走出来，刚琢磨要不要主动迎上去探个究竟，陆公子却视而不见地从他面前闪过，急速奔到不远处的一间办公室门口推门进去了。小薛无力地靠在墙壁上，告诉自己这刚刚倏忽而至的一线希望已经倏忽而逝了。

小薛也不知道这么呆呆地过了多久，忽然醒悟过来自己正处于是非之地，他面对的正是赖总办公室的门口，沈部长随时会从里面出来，经过刚才这一遭变故小薛早已无心也无力再面对沈部长。他向走廊两端张望一下，想去乘电梯下楼，又担心电梯迟迟不来而沈部长却来了，两人同乘一部电梯下楼的过程于小薛实在是不堪设想，他转而把目光顺着指示牌的指引定在了位于另一侧的洗手间，对，还是到那里暂避一时吧，起码可以找一处属于自己的空间把自己封闭起来，估摸沈部

长下楼后再出来逃之夭夭。小薛拿定主意刚要拔脚便撤，但还是已经晚了，赖总办公室的门豁然洞开，赖总在前、沈部长在后两人快步走了出来。小薛脑子里登时一片空白，既不敢正视他们的眼睛，更不敢蓄意转过头不予理睬，他正在痛苦得不知所措，赖总和沈部长却根本顾不上看他一眼，径直冲向陆公子刚才进去的那间办公室，瞬间便在小薛的视野里消失了。

小薛后来才知道陆公子他们先后进去的是陆总的办公室，因为门上并未像赖总办公室那样贴着醒目的名牌，而且门两边没几米就是另外的两间办公室，小薛难以想象堂堂的陆总居然会蜗居在如此狭小的空间里，这和他那辆加长的奔驰S600座驾似乎不太匹配。但小薛没理由不相信，因为这是陆公子告诉他的，是陆公子扬眉吐气地领着沈部长从那个门里出来、叫上小薛一起乘电梯来到沈部长的办公室后，一边看着沈部长向他的属下们布置工作一边讲给小薛听的。

陆公子没讲如何向他爸哭诉告状的细节，想必是这一环节未免影响他的形象，他只是绘声绘色地描述了赖总他们被急召过去以后发生的情形。陆总先说听小陆讲的情况之后他觉得小陆的想法是有些道理的，已经有几分像是当家的考虑问题做出决策的思路，他对赖总说这事就按小陆的意思办吧。赖总的脸色当时就变了，急煞白脸地说陆总这可不行啊，这么大的一件事下面的人都忙了这么长时间，谈不拢的并不止这几条，怎么能就像儿戏一样说让就让、说定就定呢？陆总微笑说当家的可不就应该说定就定嘛，不然还能叫“当家的”吗？赖总又说这事小陆一直没参与嘛，怎么可以这样突然介入呢？陆总说那还不是一句话的事嘛，就让小陆从现在起参与吧。赖总再一次抗争说让小陆早点接触公司业务当然是好事，但是总不能这样一上来就让他说了算吧，总要给他一个熟悉业务了解情况的过程啊，不然搞不好就把好事变成坏事了啊。陆总听了便慢慢站起身来，离开他背后的那块巨石“靠山”走到赖总面前，说这就是你我考虑问题的出发点不同了，你关心的是六十万块钱，我关心的是小陆第一次做决定，企业家和经理人是两种完全不同的材料，我希望小陆继续创业而不是守成。然后陆总抬手一指陆公子，对赖总说，我就是要让他从这件事中记住一条很重要的道理：做老板，不怕拿不对主意，就怕拿不定主意！

讲到此处，陆公子眉飞色舞地对小薛说：“要想做大事，就要靠直觉。你现在明白为什么澳格雅能有今天了吧？”

小薛却像刚从过山车上爬下来，依旧惊魂未定，他“哼啊哈呀”地搭讪着，借口去看看最后的合同文本，走到企划部的文员那里和她们一起把合同中的相关条款修改确认完毕，他忽然有一种很强烈的感觉，他想上厕所了。

小薛奔进洗手间让自己彻底地解脱和放松了一场，情绪安定下来，他仔细地洗了手又烘干，转回身扫视着整个洗手间，继而学着陆翔曾向他示范过的那招，但自然不敢如陆翔那般豪迈地把门板一脚踹开，只是弯腰低头从厕位门板下方的缝隙向里探视，一路探视过去确认各个厕位都是空的，他便踅进最里面的那个厕位，小心地把门板插销划上，把马桶盖放下来坐在上面，从西装兜里掏出手机。

洪钧早早就离开了办公室，开车接上菲比到三里屯北街找了家泰国风味的餐厅，餐厅里挺安静，两人点好菜，菲比笑眯眯地说："喂，你现在是不是特闲得慌？这么早就溜出来了。"

洪钧辩解道："我是怕稍微晚一点路边就再也找不着车位了。"

"你说，咱们天天这么吃大餐，会不会变胖啊？"菲比的思路向来是跳跃式的。

"我正想说你没良心呢，天天这么喂你都没见你长膘儿，也不知营养都跑哪里去了，没见过你这么优良的品种。"

"切，你心里美死了吧？我就是怎么吃都不胖。我担心的是你，你以前中午从来都是凑合，有一顿没一顿的，现在这么吃，肯定得心宽体胖。"

"谁说我心宽了？"洪钧把手放到腰腹间揣一揣自己的肥膘，又不无忧虑地说，"所以我现在把大餐从晚上改到中午来了嘛，总比晚上大吃大喝要好些。"

正说着，手机响了，菲比从洪钧搭在旁边椅背上的风衣口袋里掏出手机递给他，洪钧看了眼来电显示就随口应道："喂，小薛吧？在哪儿呢现在？"

"我在厕所呢。"手机里传出小薛瓮声瓮气的回答，好像带有不小的回音，但大大出乎洪钧意料的不是他此时的声音，而是他所在的地点，洪钧不能确定以前从未有人在厕所给他打过电话，但可以确定像小薛这样直言不讳加以坦白的是绝无仅有，洪钧抬眼看一下桌面，还好，菜都还没上来，还不算是最不合时宜。

洪钧打趣地说："哟，挺会选地方的嘛。"

小薛却无暇顾及洪钧的玩笑，语无伦次地说："别的地方说话不方便，我在澳格雅呢，要签合同了。"

洪钧立时严肃起来，“唔”了一声，又说：“你说吧，我在听。”

“详细情况来不及和您说了，我现在也还晕着呢。反正就是陆总和陆公子都出面了，赖总和沈部长他们没办法，现在正打印装订合同，他们什么都答应咱们了，就差陆总签字。”

洪钧简单问了两句就叮嘱小薛：“你要知道，像澳格雅这样的老板型企业，拿主意快，改主意更快，私企老板把自己刚做的决定改过来简直易如反掌，所以一定要速战速决，以免夜长梦多。记住，你拿到他们签字盖章的合同以后一定不要在澳格雅继续停留，马上离开，直接去杭州坐飞机回北京，不要给他们改变主意的机会。”

小薛重重点了下头，心脏跳得更快了，他刚要挂电话又听到洪钧说：“对了，如果你要是有机会见到陆总，最好代表公司正式邀请他3月份去美国，参加咱们一年一度的全球用户大会，咱们会争取安排他做主旨发言。陆总看重面子，咱们就要给足陆总面子，而且还可以借机和陆总本人建立直接联系，这对后续的合同执行和项目实施都非常关键。”

菲比等洪钧挂上电话就高兴地说：“小薛真要签合同啦？这小子还真有狗头运。哎，你再给我点个冰淇淋吧，咱们也替他庆祝一下。”

洪钧的思绪还沉浸在澳格雅和陆总身上，喃喃地说：“合同还没到手呢，合同到手还得赶紧撤呢。”

合同很快就到手了。

等沈部长他们把合同一式四份打印装订完毕，陆公子就接过来好奇地翻看，站在一旁的小薛心里七上八下，生怕陆公子又生出什么新的枝节。还好，陆公子并未对条款内容表现出任何兴趣，注意力都放在样式上，他草草看过就问小薛：“要不要一起上去？你不是还没见过我爸么？”

小薛的脑袋摇得像拨浪鼓，忙不迭地说：“不了不了，陆总那么忙，我就不去了，就在这儿等你吧。”他早已把洪钧刚才要他邀请陆总参加全球用户大会的事忘得一干二净。

陆公子也不勉强，叫上沈部长一起上了楼，小薛坐在沈部长办公室的沙发上，又像几十分钟前一样的如坐针毡。谢天谢地，陆公子他们没过多久就下来了，签好字盖好章的合同拿在沈部长手里，陆公子笑吟吟一脸大功告成的得意。沈部长把一式四份的合同都递给小薛，摆出

相逢一笑泯恩仇的架势，表示大家都是先小人后君子嘛，以后就要像一家人一样竭诚合作了，小薛知道此时一定要代表公司说一些场面上的话，却只能挤出几句诸如“是啊是啊”、“一定一定”之类，不仅毫无发自肺腑、掷地有声的效果，就连一句完整的话都没说出来。沈部长又热情地挽留说一起吃顿中饭吧，陆公子也兴致盎然地表示中午没别的事，小薛却愈发紧张，他心里只有一个念头——逃，脑子里却想不出任何堂而皇之的理由来推托，嘴里一会儿说公司有事得马上赶回去，一会儿又说中午要开个电话会议，头上的汗却分明渗了出来。

沈部长见小薛这般为难，便通情达理地说：“哎呀也是，你已经出来这么多天，连元旦都没有回家去，那就尽快回去吧，反正以后还有机会聚的。”

小薛心里头一次由衷地对沈部长生出一股感激之情，便紧紧和沈部长握了握手，陆公子没有和他握手的意思，只是把右手扬了扬，手指上又钩着那串车钥匙。

小薛很庆幸沈部长和陆公子都没有送他出来，他疾步走进电梯，拼命按着关门键，等电梯门关上才长舒了一口气。他把电脑包夹在双腿之间，总算顾得上看一眼得来不易的合同，他急不可耐地把第一份合同翻到最后的签字页，看到陆总用黑色的签字笔龙飞凤舞签的字，又看到旁边盖着的鲜红的澳格雅集团合同专用章，在小薛眼里，黑色黑得凝重，红色红得热烈，他似乎都能闻到墨水和印泥散发出来的味道，这合同完全抵得上一席色香味俱佳的盛宴，他又把另外三份合同的签字页都核对无误，才一并收进电脑包里。

到了一楼，小薛从接待台前走过，特意朝里面的三位接待小姐露出热情的笑容，他恨不能把自己的喜悦与所有人分享，弄得接待小姐们有些不明所以的还以微笑。他走出大厅的自动门，刚要跳下台阶跑向栅栏门，忽又觉得那样实在有失稳重，有碍个人和公司形象，便按捺住步幅和频率，一级一级走下台阶。他不由得想起不到两个小时之前他刚从这些台阶走下，那时的他是被沈部长扫地出门的，便发自内心地感叹真是新旧社会两重天啊，不过眼下也没好到哪里去，惶惶如丧家之犬、急急如漏网之鱼。

突然，小薛设成静音的手机剧烈震动起来，他心里一惊，拿出手机看一眼来电显示，真是怕什么来什么，竟是沈部长！他只觉得脚下一空差点栽下去，赶紧收住脚保持平衡，手机还在颤抖，接还是不接，这是个问题。小薛不敢把手机按断，一狠心把它塞进裤兜里任凭它倔强地震动，跳下最后两级台阶，穿过广场向栅栏门大步走去。忽然，他感觉手机的震动消失了，这让他的心跳和步子几乎同时缓下来，但只

是瞬间过后他的心又沉了下去，因为他看见从门房里走出一个保安，保安也一眼看见了他，马上快步径直朝他走来，他绝望了，知道自己逃不掉了。小薛无助地停住脚步，兜里的手机又震动起来，还是沈部长，小薛这次只得接起来，听到沈部长气喘吁吁地说：“已经看到你啦，你的腿脚好快呀。”

小薛和已堵在面前的保安一起往大楼台阶上望去，只见沈部长已经从自动门里奔出来，小薛只好回身迎上前去。沈部长站在台阶上不再往下走，等小薛走上来就说：“你让我赶得好苦，是我们陆总找你。”

小薛莫名其妙，沈部长一边催促他走进自动门一边说：“刚才给你的那些合同都没有用的啦。”这句话几乎把小薛击倒，最害怕的事情还是发生了，他立刻下意识地站住，沈部长被他弄得一愣，又说：“先去见陆总再说吧。”接待台里的三位接待小姐都目睹了这一幕有趣的场景，刚刚还满怀胜利喜悦的英雄在转瞬间却变成了俘虏，垂头丧气地被沈部长押着走进电梯。

电梯直接上到九楼，沈部长把小薛带到陆总办公室门口，让小薛先等一下，自己敲门走了进去，片刻之后沈部长又出来了，后面跟着的是陆公子，他说：“我爸刚出去了。”

三个人都站在走廊上，很快就见一个身影从男洗手间走出来，等走到近前，小薛才发现来人的身材有几分矮小，一俟看清矮个子的面容他立即辨认出这就是鼎鼎大名的陆总陆明麟，因为这一形象在澳格雅公司的网站和宣传册上是随处可见的。

陆总走到他们面前站住，并没有进办公室的意思，沈部长忙就地介绍说：“这位就是美国维西尔软件公司的薛经理。”

陆总没有任何反应，只是盯着小薛看了一眼，就已让小薛彻底没了方寸，连问候都忘了。陆总开口问道：“你们公司在中国的头儿是谁？”

小薛拖着长音“呃”了一声，不知道该如何回答，他自然的反应是要说出洪钧的名字，但又想起公司的架构已经调整，好像不再有谁是整个中国的头儿了。小薛还在踌躇，陆总又接着说：“你回去叫你们公司安排一下，尽快在杭州搞个正式的签字仪式和新闻发布会，我本人会去，你们公司总该有个合适的高层出席吧。”他不等小薛回应便转向沈部长说：“你们企划部和公关部一起协调吧，争取搞得影响大一些。”

沈部长忙欠身说好的好的，小薛鼓足勇气颤声向陆总问道：“那刚才

签好的合同呢？”这是小薛此次晋见陆总说的第一句也是最后一句话。

陆总盯着小薛，微微笑了一下，说：“你要是愿意可以拿回去，就不要叫你老板在上面签字了，我们在杭州的仪式上要当场签的。”他又转向沈部长说：“对外宣传上可以把合同金额适当说得大一点。”

沈部长点头问道：“您看说多大比较合适？”

陆总又微微一笑，说：“这点事你们看着办吧。”说完就转身向办公室里走去。沈部长正说着“好的好的”，陆总忽然停住了，又转回身沉思一下，最后说了句：“我看，就说是一千万吧。”

此刻的小薛全身的神经都骤然松弛下来，双腿软得好像是泥捏的，再也支撑不住，他拖动身体向后退一小步便无力地靠在墙上，心头忽然涌起一股难以抑制的冲动，他想哭。

第三章

小薛一回到维西尔北京办公室，洪钧就张罗着把所有销售人员都召集到大会议室，按照以往的惯例给凯旋的小薛庆功。春节长假将至，正是忙乱得人仰马翻的时候，但难得的是所有人居然都到齐了，洪钧不由得也说小薛的运气实在是好。在座的除了郝毅、杨文光，还有李龙伟去年5月招来的五个以及罗杰离职前在北京招的两个，李龙伟则低调地坐在长方形大会议桌的一角，满屋子是清一色的男士。

洪钧先做开场白："老规矩，庆功宴安排在今天晚上，不过我觉得咱们应该先宰小薛一道，得让他吐点血请请客，对不对呀？"

众人起哄附和，气氛登时活跃起来，小薛缩在李龙伟旁边红着脸讪笑，显然是默认了任人宰割的命运。洪钧又提议："我看也不要狠宰，我们向来是讲政策的，小薛啊，等一会儿你去楼下给每人买一份哈根达斯吧。"

又是一阵此起彼伏的响应，有人抱怨太便宜小薛了，有人吵嚷自己只要香草的，洪钧笑着说："小薛你听好啊，我说的是给'měi'人买一份，既包括这房间里的'每'人，还要包括外面的'美'人，可别把咱们的女士们给忘了啊。"

郝毅大声说："这您就是瞎操心了，凡是向女士献殷勤的机会小薛是从来不会错过的。"

连李龙伟也补了一句："这倒是真的，我刚才还见他扒在前台那儿和Mary叙旧呢，毕竟是久别重逢嘛。"

虽说都是玩笑话，但洪钧却从中意识到了自己对小薛的失察，看来小薛这家伙经过持续不懈的努力，已经从刚来时被玛丽和海伦们排斥变成如今被普遍接受，再也不像当初那样生涩了。洪钧发现任凭大家这般起哄，小薛却一直闷闷的，便问他："小薛，是你刚签了单子回来，怎么好像你还不如我们大伙儿开心呐？你就没有一点成功的喜悦？"

小薛苦笑一下，说："我高兴的时候已经过去了，一个多月前沈部长忽然打电话叫我去谈判，那是我最高兴的时候，后来经过这么几轮折腾下来，我已经高兴不起来了。再说正式的签字仪式还没搞，就算合同签了可后面的麻烦事也还多着呢，想想就头疼。"

洪钧对小薛的回答感到几分意外，他注视着小薛，欣慰地意识到小薛

比以前成熟了，但他又不免有些黯然神伤，因为小薛的例子再一次证明：成长，就是一个快乐越来越少的过程。

李龙伟见刚刚调动起来的气氛又有沉闷的趋势，便对小薛说："也是老规矩，小薛，你把澳格雅的整个情况给大家说说吧，尤其是你受的那几轮折腾，也让我们都分享一下。"

这样的庆功会小薛已经参加过几次，但都是如饥似渴地聆听别人口若悬河地畅谈他们过关斩将的打单经历，这次终于轮到他学着别人的样子在会议桌前方的白板上写写画画地讲起来。

小薛刚讲完，立刻就有人低声评论道："这case赢得太偶然了，这么多巧合，全是靠运气。"

洪钧循声望去见是郝毅，从其他人的神色来看似乎大多也都认同他的这一评论，而小薛则一脸尴尬地不知如何辩驳，洪钧觉得有必要借此机会把这个话题深入探讨一番，便说："Harry说的不错，澳格雅这个单子看起来有不少的偶然性，以前也有人不止一次地这样评价过别的项目。咱们今天好好分析一下，什么样的项目算是偶然赢下来的？换句话说，有没有什么招数能保证我们必然赢一个项目？"会议室立刻变得鸦雀无声，都在眼巴巴地期待洪钧向他们传授销售中的金科玉律，洪钧却微微一笑，说："对不起，我肯定让你们失望了，我想说的是：任何成功，都有太多的偶然；而任何失败，都有太多的必然。"

洪钧说完，只有李龙伟报以会心的一笑，其他人脸上虽然看不到失望却是一片茫然。洪钧站起身，踱着步子说："在座的有好几位都问过我，面对一个项目只要怎么做就能拿到单子，或者只要怎么做就能成为一名top sales，还有的问得更泛泛，问我怎么样就能取得成功。呵呵，恐怕问这些问题的人都是武侠小说看得太多了，总盼着自己也能学一招'亢龙有悔'到哪儿都用得上，或者梦想自己也得到一本'九阴真经'就能做江湖老大，可惜天底下没有'九阴真经'，即使有，它也决不是什么制胜法宝。成功，没有秘笈也没有捷径，成功没有充分条件，而是有无数的必要条件；相反，失败没有必要条件，倒是有无数的充分条件。所以，无论是要赢得一个项目，还是要成为一名top sales，都不要再去想什么'只要……就'，而应该去想'只有……才'。刚才小薛分析澳格雅决策过程的时候Vincent插话说其实'只要'搞定陆总这单子'就'到手了，现在知道这句话错在哪里了吧？应该是'只有'搞定陆总这单子'才'能到手。"

洪钧走到白板前面，用手在小薛画的澳格雅组织结构图上比划了一个

大圈，说：“每个项目都有数不清的影响因素，有没有哪个因素是充分条件，只要我们掌握它就一定稳拿这个项目？没有！所以就要求我们做sales的要驾驭尽可能多的因素，使尽可能多的因素对我们有利，而不能把宝押在个别因素上。但我们都是普通人，我们的能力都是有限的，没有人能驾驭所有因素，当我们无力顾及的那些因素由于种种偶然原因正好也都有利于我们时，我们才能成功，任何人在任何事情上的成功都是如此。面对自己的成功，不要以为都是依靠自身主观努力必然得来的；面对他人的成功，也不要以为人家都是依靠客观原因偶然得来的——Harry，你不必脸红，这话不是只对你说的，是对大家说的，也包括对我自己——同样，面对自己的失败，也不要简单归咎于偶然因素而怨天尤人。所以，成功时要认清其中的偶然因素，失败时要检讨其中的必然因素，这才是一名优秀的sales应该具备的心态。小薛，你不是常说你是傻人有傻福嘛，这样的心态就是摆正了，谋事在人，成事在天，我们面对胜负要力求保持这种平常心。”

洪钧话题一转，又说：“只要有一个好心态就能拿下单子吗？当然不能，既然人只能谋事不能成事，那咱们就在‘谋’字上好好下功夫，而不能一味听天由命靠运气吃饭。就像Harry所说，澳格雅项目里的偶然因素似乎太多，这就说明小薛驾驭各方面因素的能力有待提高。刚才是务虚，下面咱们务实，大家说说吧，小薛在这个项目上有哪些可圈可点之处？又有哪些偶然因素本来是可以驾驭的？”

有个人说：“我觉得他随机应变搞定陆公子那一回合干得漂亮，整个转机都出现在这里，毕竟陆公子是决策者之一嘛。”这让他旁边的人很不以为然：“有没有搞错？！陆公子怎么是决策者？他只是个影响者，只不过他这个影响者地位特殊，他说什么陆总就听什么。”

李龙伟插话说：“这正是澳格雅项目中一个比较特殊的地方，小薛你事先有没有了解到老陆正在栽培小陆？所以他才会对小陆言听计从，既是为了让小陆建立自信，也是要在众人面前树立小陆的威信，这是个很好的切入点啊。”

“我只是听陆翔提过一次，当时没往心里去，不过还算运气，ICE他们也都没注意到陆公子。呵呵，这又是一个偶然因素。”小薛很实在地回答。

等又有几个人谈了些看法，洪钧便说：“我觉得小薛有两点策略很成功，是最终取胜的关键，我总结为哀兵战术和疑兵战术。先说哀兵，去年9月份小薛接手澳格雅的时候，形势对我们很不利，小薛就扮演了一回哀兵，使ICE和Roger都确信维西尔已经出局，就没有从技术上或商务上彻底封杀我们，使我们得以一路低调参与下来。刚才小薛提

到客户内部有人采用非常手段把内情捅到陆总那里，具体细节我不想多说，大家都应该理解这里面有很敏感的东西，这的确是一个偶然事件，但假如小薛没有采用哀兵战术，我们根本没有机会活到渔翁得利的这一天。再说疑兵，小薛这一手非常漂亮，令人拍案叫绝，元旦过后形势又对我们很不利，但小薛一反常态而高调活动，让地球人都知道维西尔已经吃定这单，如今圈子里竞争太激烈、手段太残酷、圈套防不胜防，大家都变得越来越多疑，小薛的疑兵很好地阻吓住了ICE方面卷土重来……”

这时李龙伟忍不住说道：“要是前些天从上海调几个技术人员去，那气势就更像真的了，就小薛一个人耍其实还是挺险的，要是穿帮就惨了。”他话音刚落，原本兴致勃勃的洪钧已然呆住，神情也极不自然，李龙伟立刻深感懊悔，他才想起来现在的洪钧已经不是一个月前的洪钧，早已无权调拨上海的一兵一卒。

会议室里出现了短暂的沉寂，洪钧很快回过神来，继续从容地点评：“好，说完小薛下的两步好棋，该聊聊他有什么不足了。其实从小薛画的组织结构图可以一眼看出，当无法做通沈部长和赖总的工作时我们能有什么办法？应该更上一层楼。去年底你在澳格雅的那位朋友向你提供了一些很有价值的内幕信息，你为什么没有想到主动把这些东西捅给陆总？如果你做了，就不必把命运寄托于那件偶然事件的发生。谈判陷入僵局以后，元旦那天我在电话里让你连问三个为什么，你最终得出什么结论了吗？”

小薛还没回答，郝毅却抢先嚷起来：“Jim，什么‘三个为什么’啊？您可不够fair啊，总不能老给小薛开小灶吧？”有几个人也跟着为自己抱不平。

洪钧笑着说：“其实没什么，在座的有几个‘老姜’早都运用自如了。我上次对小薛讲，每当客户有所动作，我们都要在头脑里先层层深入地追问三个为什么，就可以透过表象认清客户内心的真正目的，然后再分析应对。小薛，那次咱们说到赖总他们的最终目的是重新引入ICE以求获得好处，这是我们无法接受的，你有没有想过如何彻底打消他们这一目的？”

“嗯，我想了，后来就想出那招疑兵战术，他们不是想再把ICE引进来嘛，我就想办法把ICE和那帮代理都吓得不敢来，呵呵。”小薛憨憨地笑着，透着一股掩饰不住的得意。

“嗯，这招我当时倒是真没想到。赖总和沈部长的计划是见不得光的，他们预备向陆总汇报的与维西尔谈判破裂的原因一定与事实不

符，六十万块钱和源代码并不是陆总感兴趣的，只是他们拿来促使谈判破裂的，他们会另外编造其他理由讲给陆总听，比如让陆总觉得大伤颜面的理由，而这就为我们留出了一个破绽，所以我当时的想法是你应该寻找时机求见陆总，使信息对陆总透明，将赖总和沈部长短路掉，这样起码能争取拿下合同，至于后遗症就留待以后再做工作。”

李龙伟也笑着说：“我也和他聊过，提议他找机会和陆总来个巧遇什么的，还帮他设计过遇到陆总头三句话怎么说，其实就像他昨天巧遇小陆是一个道理，可是他怎么也鼓不起勇气，别说创造机会巧遇了，他对陆总简直是避之犹恐不及。”

一名当初被罗杰招来的销售人员问李龙伟：“Larry，既然陆总这么重要，为什么Roger还有ICE那帮人都没有去做过陆总的工作呢？”

坐在对面的杨文光冷笑一声，说：“水平问题吧，大概这也是一个偶然因素，competitor的疏忽让小薛捡了个便宜。”

洪钧看一眼李龙伟，见他面带尴尬，知道他觉得不便当着下属的面评论罗杰，刚要代他作答，会议桌上的内线电话响了，洪钧按下免提键，里面传来玛丽的声音：“Jim，CK在线上，您现在能接吗？”

“你告诉他我在开会，让他过段时间再打来吧。”洪钧的脸上显出一丝不快，他猜到CK会来电话，但没想到会这么快，也实在太急不可耐了。

洪钧把被这个插曲影响了的情绪稍作调整，说道：“的确，竞争对手的表现在影响项目成败的诸多因素中是很重要的一条。每个sales的能力和精力都是有限的，有的只适合与某种特定类型的客户打交道，有的就比较‘广谱’一些，形形色色的人都可以应对。Roger和客户的中层沟通比较自如，与陆总打交道会让Roger不舒服不自信，他自然而然就把工作重点放在沈部长身上；另一方面，凡事都有利弊，Roger搞定了沈部长也就不得不受沈部长的制约，因为沈肯定不希望Roger再去做他老板们的工作。假设小薛是最早接触澳格雅的，他一定也会把沈部长作为主攻对象，而如果Roger在后期介入并发现沈部长已被小薛搞定，他也只能硬着头皮去找赖总而ICE的俞威就会去找陆总，那恐怕就会是截然不同的结局了。所以，不要简单地以介入项目的时间早晚来判断胜负前景，先入虽可能为主，后来也可能居上。”

小薛却没有留意洪钧最后这句话，他的心思被“俞威”这个名字带走了，似乎有些后怕地说：“俞威算不算是个‘广谱’的？他应该能把沈部长、赖总和陆总都搞定吧？元旦那天我还真以为他是奔澳格雅去

的……”

众人因不知其中原委一时都沉默了，洪钧也不禁若有所思，俞威带着苏珊在元旦杀奔杭州，却始终没有在澳格雅现身，他们的目标究竟是哪里呢？洪钧在心里把目前浮出水面的项目挨个捋了一遍，仍旧是一头雾水，便打算向CK通报一声，浙江眼下是CK的地盘了。

小薛忽然旁若无人地笑出了声，引得大家都奇怪地向他望去，他红着脸说：“我是又想起了昨天陆总最后关头突然把我叫回去，当时差点没把我吓死。”

大家也都笑了，李龙伟说：“看来小薛你真是和姓陆的有缘啊，陆翔、小陆、老陆，一个都没少，你怎么躲都没用，还是全让你见到了。”

洪钧指点着小薛说：“那是你自找的！我特意让你邀请陆总去美国参加用户大会了吧？如果你把这个意思告诉他，他才不会再想在杭州搞什么签字仪式来充门面，弄得事到如今还留着个尾巴。”

“那会不会又出什么变故啊？”小薛立刻紧张地问道，活像一只惊弓之鸟。

“你放心，不会了。”洪钧抬手指了指自己的脸，又说，“陆总已经用他自己的脸面给你打了保票。”

庆功会散了，洪钧回到自己的办公室枯坐，望着窗外灰蒙蒙的天际发呆。不一会儿小薛和玛丽走了进来，手里捧着一摞哈根达斯的脆皮雪糕，小薛把一盒雪糕放在洪钧的写字台上，玛丽说：“刚才CK还说让您开完会给他打回去，我就说，‘Jim已经说了让你过段时间再打来’，他就没再说什么，呵呵。”

洪钧笑笑，很满意玛丽的应对，也未免有些感慨，如今自己的尊严都已经到了需要玛丽帮忙维护的地步。洪钧谢了小薛，又让玛丽把那盒雪糕拿到茶水间的冰箱里放好，准备中午带给菲比。

两人出去不久，桌上的电话就响了，洪钧接起来，果然是CK，CK热情洋溢地问候：“哎呀Jim现在才是一月份你就忙得这样子，你也要让我们这些人都能喘口气好不好呀？”

洪钧没接茬，反问道：“你在哪儿啊？是台北呀还是上海呀？”

“上海上海，上周刚过来，农历年前还要赶回去。”

洪钧调侃道："你看，明明是你忙、你更辛苦嘛，两边来回跑。哎我说，你是不是特别盼望两岸直航啊？你是最直接的受益者嘛，你就大声疾呼吧。"

"还好了啦，也还蛮方便的，就是总要跑到香港去兜一圈。嗨，都是小草民，呼吁有个屁用，还不都是这样子。"

客套已毕，洪钧便不再开口，CK也就接着步入正题："刚才有听到Laura讲说浙江的那个案子已经签下来了，Wayne也和我聊了下，他的想法是让我们尽快把这个案子做一下hand over，新的territory都已经定下来了，对这些以前留下来的案子如何归属的部分，最好都能尽快做一个厘清的动作。"

洪钧淡淡地问："你和Wayne怎么打算的？"

CK笑着说："怎么是我和Wayne？都是Wayne的想法，你还不知道他吗？从来都是躲到后面，把我们推到前面来。他想要我们华东这边马上把浙江那个案子接过来，他也有他的道理，浙江本来就是属于华东的territory嘛，以前是你们那里的一个sales负责的，其实早应该交接给我们的。"

洪钧心中的不快越来越强烈，CK说了半天却始终未对小薛赢得澳格雅项目表示祝贺，甚至连小薛和澳格雅的名字都没有提及，却一味地要来"摘桃"，不过也难怪，CK眼下就是要否定华北区赢得澳格雅项目的功劳，自然不会向小薛或洪钧道贺。洪钧继续问："你打算怎么交接？"

"我想马上把那个案子指派给上海的一个sales，以后就全由他来follow up好了。"CK轻描淡写地回答。

洪钧说："澳格雅在浙江，按照市场区域划分交接给上海的sales是应该的，但这个项目一直由小薛负责，也是他在昨天刚刚签下来的，现在突然换sales会很敏感，客户恐怕不会买账；而且，与澳格雅还要在杭州搞一个正式的签字仪式和新闻发布会，他们的陆总会亲自出席，我们还有很多事情要做，现在换sales不是一个合适的时机。我的想法是，等完成签字仪式、软件安装和收款之后，项目进入售后实施阶段，再让小薛淡出并同时和上海的sales交接。"

CK沉吟片刻，说："这样子喔，就会拖得蛮长的了。你所讲的小薛，我也有听Wayne提起过，好像蛮junior的，他能不能handle这么复杂的案子啊？Wayne还说要给他发warning letter，搞不好就会让他走人

了。”

洪钧实在压抑不住，冷冷地说：“小薛是我下面的sales，不需要你和Wayne来做裁判吧？这么复杂的案子就是他一个人签下来的，凭什么还怀疑他handle不好？我从来没有同意给小薛发warning letter，他是为整个维西尔Greater China签下今年头一个合同的sales，我倒要看看谁能在这个时候把他赶走！”

CK干笑一声给自己打圆场：“你的兵当然是你最了解喽。”话题一转，又说，“那就按照你的意思，让他先继续跟着吧。不过，Jim，你说这案子的credit应该book在谁的名下呀？”

“当然应该是小薛的业绩，谁签的合同业绩就归谁，这是起码的原则。”

“嗯——，全给他恐怕不很合适，我这边也要有一个sales逐渐接手的，你看这样子好不好，让他们两个人split，一人一半？”

“不好吧，让两人同时负责一个项目是大忌，小薛签下来的合同，当然要计入他的quota。我觉得可以给他定一个deadline，如果三个月之内收到澳格雅的付款，commission归他，拖到三个月之后的话就归那时候已经接手的上海sales，这样可以督促小薛尽早收款。”

CK想了想才说：“既然你坚持，我也就认同你的考量，那就这样子办好啦。对了，这个小薛是report给Larry的吧？那就也可以算在Larry的quota里面，反正我在上海没有和Larry同样position的人，没有人和他split的。”

洪钧奇怪CK怎么对李龙伟竟会如此关照，但没容他深想，CK已经又说道：“刚才你讲还要在杭州再搞一场签字仪式，你有没有和Wayne谈啊？”

“我正打算和Wayne商量一下，看看谁去合适。”

“如果我没记错，这个案子的确是Wayne来这边以后签到的第一份合约，我想他一定会去的，这也是华东区新签的合约，所以我肯定也要陪Wayne一同过去，你看呢？”不等洪钧回答，CK又接着说，“Jim，你不会也要去吧？这是浙江的案子喔，你是负责华北区的，名不正言不顺啊，客户会觉得confuse的。”

洪钧暗笑CK是小人之心度君子之腹，便很坦荡地说：“我没打算去，凡是这种风光的场合我向来是能躲就躲的。”

“就是，这种事情纯粹就是你们讲的那个……那个词怎么样讲……对了，形式主义，我也没有兴趣的，只管跑去哄客户和Wayne开心就对了啦。”CK自己给自己下了台阶，便干脆拉下脸，提出他最关心的问题：“Jim，我们是好兄弟明算账，这案子本来就是归华东区的，我已经同意你的考量把本来属于上海sales的credit都让给小薛和Larry了，你总不会再要我把我名下的那份也让给你吧？”

洪钧冷笑一声，他真佩服CK能这样堂而皇之地倒打一耙，嘲讽道：“CK，看来你是要名利双收啊，你说澳格雅本来就应该属于你名下，那好，能否请教一下这个项目是怎么谈下来的？”

CK却大言不惭地说：“没错，这案子是你比我介入得多一些，但是你也是做老板的，应该晓得territory有多重要这样子，设想下sales对你的做法会怎样来解读？如果都有样学样地争来抢去，谁做下的案子就归谁，那还要territory做什么？这案子在浙江，浙江归华东，华东归我管，所以这案子就应该是我的credit而不是你的，我想这没什么好argue的，Wayne肯定也会认同我的想法。”

话说到这个地步，洪钧已经无话可说，更不想提醒CK有关俞威去杭州的事。洪钧如今失去的已经太多，早已不再介意业绩的归属、佣金的多少这类身外之事，他反而觉得有些成就感，因为毕竟为小薛保住了本就属于他的东西，但转而一想又不禁笑了，也许CK其实并未打算替上海的某位销售人员争什么，他就是奔着洪钧应得的那份而来的，纠缠小薛的事不过是虚晃一枪。也罢，洪钧想，反正已经让CK如愿以偿，何必再去计较他究竟使了什么手段呢？

洪钧等到中午刚要出门，菲比来了电话，洪钧问：“正要去接你呢，怎么了？”

“哎，我忽然想起一个事来。”

“什么事啊？吃饭的时候说不行啊？”洪钧边说边到茶水间把冰箱里的脆皮雪糕拿上。

“嘿嘿，我是怕到时候我就忘了，光顾着吃了。……呀，我想说什么来的？你看都赖你，瞎打岔。噢对了，咱们春节去三亚，你叫上了李龙伟两口子，怎么不把邓汶也叫上啊？他一个人在北京过年，孤苦伶仃的，多可怜呀。”

“他还伶仃？！”洪钧不禁脱口而出，但马上打住，他不想对菲比谈及凯蒂，便改口说，“他们好像春节还要加班做项目吧，我印象中他春

节挺忙的。”

菲比略带狐疑地问：“不会吧，再忙也得过年啊。哎，是不是你们俩又吵架了？”

“没有，我们俩又不是好斗的公鸡，没事儿净吵架。”

“那，你是怕他不愿意来给咱俩当灯泡吧？那你为什么非要叫上李龙伟他们俩呢？两对儿互相当灯泡照着？”

“邓汶会过一个好年的，您就别瞎操心了。如今我不是落魄了嘛，不想让他一见我就访贫问苦似的，弄得我都觉得自己可怜兮兮的。至于为什么叫上李龙伟他们嘛，嗯——，这样咱们正好四个人可以打麻将。”洪钧敷衍道。

“切，你什么时候有搓麻的瘾了？哼，别以为我猜不出来，你呀，是想笼络人心。”

“自作聪明！”洪钧不太自然地回了一句就挂断手机，走出了空无一人的茶水间。

大年初四，小谭风尘仆仆地从北京飞到深圳，直接打车到了香格里拉大酒店。约定的时间是下午两点，但小谭生怕因飞机晚点而耽误此次至关重要的密会，特意挑了最早的航班，结果他得在香格里拉的大堂酒廊坐等将近三个小时。

小谭叫来服务员点了几种小食，服务员刚要走，小谭问道：“哎，这儿离罗湖海关是不是特别近啊？”

“对呀，走过来就可以，都不用叫的士。”身着长筒裙的服务员微笑着回答。

“哦，像今天这种日子过关的人会很多吗？”小谭又问。

“有可能吧，现在是春节啊，很多港人上来这边的，还有很多到香港玩的内地人这两天也都该回来了。”

小谭听罢不由暗暗叫苦，看来得在这里练坐功了，等服务员把小食摆上来，小谭看了看矮桌上那几盘东西，又问：“你们这儿有什么能当午饭吃的吗？”

把小谭于春节期间秘密召来深圳会面的人是皮特，这位ICE公司主管

亚太区业务的副总裁已经不满于和小谭的定期电话沟通，他要好好和他安插在ICE中国公司里的这颗钉子当面谈谈了。

小谭吃饱喝足之后就把自己陷在松软的沙发里，想强迫自己小憩片刻而脑子里却纷乱如麻，怎么也安不下心来，连他每到一处必与女服务员培养感情的必修课都没顾上。下午两点到了又过了，他曾好几次把手机里皮特的号码调出来，但最终还是没敢拨出去，皮特自然会在需要和他联系的时候打他的电话，而他则不能擅自过问老板的所在更不敢妄加催促。终于，在将近三点的时候，小谭的手机响了，是皮特："David，我到了香格里拉的大堂，你在哪里？"

小谭忙从沙发上一跃而起，打个响指做手势要服务员赶快来把矮桌上的一片狼藉收拾好，然后快步走到大堂酒廊的入口迎接皮特。皮特一身西装革履，虽面带疲惫但还是强打精神健步走来，两人握手后小谭引导皮特走回到沙发前，皮特优雅地坐下，伸展开僵直的双腿，低声说道："噢我的上帝啊，怎么会有那么多人啊？！难道所有的中国人在节日里都要'移动'吗？"小谭满脸歉意地赔笑，似乎中国有这么多人是因他的过错造成的。皮特颇有风度地对服务员笑着点了杯卡布奇诺，又说："我从中环的港岛香格里拉来到深圳香格里拉所花的时间比你从北京到深圳还要长，噢我的上帝，早知如此我宁愿飞到北京去见你。"

小谭忙欠身说："当然应该是我飞到香港去，你只需在香港等我就好。"

"还是因为我的行程太紧，明天就要飞回新加坡，不然真应该去北京的。不管怎样，我要为我的迟到而深表歉意。"皮特客气一番之后，不再理睬小谭刻意表现出来的惶恐，认真地说："我今天见到了那么多人，是我在哪里都没有见过的，我在长长的人流中排队的时候就在想，这么庞大的人群一定需要很多也很庞大的企业来为他们服务，而这么多很庞大的企业一定需要我们的软件来为他们服务，那么中国理应出现很多很庞大的项目。所以，David，请告诉我，为什么ICE已经很久没有在中国得到过庞大的项目了？请告诉我，我们应该怎么做来改变这个局面？"

小谭没料到皮特突然切入如此严肃的议题，匆忙间把自己早已酝酿多时的腹稿忘得一干二净，涨红着脸说："对不起，在过去的一年里我连一个合同都没签，今年我一定争取拿到一个庞大的项目。"

皮特很绅士地笑了，诚恳地说："David，我并没有指责你啊，我是在向你请求帮助。我离中国太远，不知道这里每天都在发生着什么，而

且，中国是一个如此独特的地方，我即使搬到北京、搬到上海、搬到深圳来住上五年、十年，我仍然不一定能明白中国的市场、不一定能明白中国人都在想什么，中国的事情只有中国人明白。”

小谭的心情放松下来，这才想起自己是有备而来的，忙把腹稿调用出来侃侃而谈：“在我印象中，ICE中国公司在去年以前的时候，我们在你的领导下曾经赢过不少很漂亮的大项目。最近我也在想，为什么ICE中国公司去年以来一直没再签过大合同？哪里不一样了呢？”

皮特不由自主地追问：“究竟发生了什么？”

小谭一阵窃喜，自己居然可以在老板面前成功地使用设问句了，便抛出自己的核心论点：“因为俞威来了，而且俞威带来了与以前完全不同的做法。”

皮特沉默了，脸上看不出任何表情，他的不置可否让小谭心底发毛，暗自检讨自己的策略有何不当之处却不明就里，最终还是皮特打破沉寂生硬地说：“给我看事实。”

小谭察觉到皮特话语里隐含的不快，也猛然悟出自己刚才犯了什么错误，俞威的到来和俞威的新政都是出自于皮特的首肯，自己怎么上来就直指皮特是始作俑者呢？他赶紧摆正自己的位置，开始给皮特摆事实：“以俞威的背景和经验，请他来ICE是合适的；在中国从直销体系向代理体系转移，最初的考虑也是有道理的。”小谭停顿一下观察皮特的脸色，又鼓足勇气说，“但是，任何事都是既有利又有弊。大量发展代理商使我们不用增加太多销售人员就拓展了市场的覆盖面，ICE近期在中国获得了不少中小型客户，如果没有代理商，我们可能始终不会注意到那些客户的存在。但是项目数量增多的同时平均合同金额却下降了，都是些小单子，原因是代理商没有能力和资源跟踪大项目，他们不在乎大小而只在乎快慢；另外，代理商发展太多也导致代理商之间竞争激烈，他们只会把单子越做越小。当然，这些问题都可以通过加强对代理商的支持和管理而解决，但我觉得俞威并没有在这方面做太多工作，他更关注如何从代理商手里为他个人获得好处。”

“给我看事实。”皮特又说了一遍。

小谭底气不足地应道：“现在还只是我的感觉，俞威从来不让我介入他的事情，我还没有什么证据。”

皮特转而平和地说：“所以，你认为是由于俞威没有做好他应该做的

工作，导致ICE去年在中国没有得到任何大项目。你在电话里不止一次对我说，俞威总是很忙，他究竟都在忙什么？”

“你知道，俞威的风格是很秘密的，他的嘴很严，苏珊的嘴也很严，而且苏珊知道的事情恐怕也不多，所以我只能从ICE外面的渠道去了解。我只知道俞威的重点是中国第一资源集团，第一资源在搞一个‘NOMA’工程，就是英文‘新一代运营与管理辅助系统’的简称，他最近主要在跟踪这个项目，他没有向你汇报吗？”

“我听过这个名字，实际上，我知道的仅仅是个名字，别的一无所知，俞威告诉我这个项目的状态处于‘早期’。”皮特有些不情愿地承认，又马上说，“不过我的直觉告诉我，这会是一个很吸引人的项目，至少从可以预期的合同金额来看。”

“第一资源集团的NOMA工程一定会是个大项目，嗯——，它不能说是大，应该说是巨大、庞大。”

“你刚才不是还说俞威的兴趣不在跟踪大项目上吗？”皮特面带微笑地指出小谭的自相矛盾。

“呃，我只是担心俞威会把这个项目越跟踪越小。”小谭红着脸给自己找了个台阶。

“让我们看看你对这个项目都了解些什么。”皮特的直觉告诉他将不虚此行，顿时来了兴致。

“中国第一资源集团是个庞然大物，即使在全球同行业来看也是个巨人，而国际上的那些同行都没有第一资源在市场上近乎于垄断的特殊地位，所以第一资源的利润总额和盈利率都是令国际同行眼红的。简单地说，这是一家很有钱的客户。”

“但是中国已经加入WTO，各个行业都将先后开放，第一资源集团的那些国际同行迟早有一天会拆掉门槛进入中国市场，所以第一资源集团也面临现实的压力和未来的挑战，它必须尽早提高管理和运营水平，从垄断优势转变为效率优势。简单地说，这也是一家有着迫切需求的客户。”皮特模仿小谭的语气说完，又微笑着总结道，“因此，这是个完全合格的重点潜在客户。你知道这个项目究竟会有多大吗？”

“我不知道，而且恐怕没有任何人知道，就连客户都不清楚他们将来总共要花多少钱，反正他们有的是钱。你看，第一资源集团有三十余家省级公司，即使不会全部同时上项目，比如说先上十家，这也会是

十个很大的项目，每个都比我们曾签过的那些合同要大。”小谭毫不夸张地回答。

“都有什么人在跟踪这家客户？”

“太多了，可能所有人都在跟踪，软件厂商、硬件厂商、系统集成商还有五大咨询公司，谁都不会错过这个难得的机会。”

“‘五大’也都介入了？谁的形势比较好？”皮特急切地问。

“可能是普华永道吧，我的不少消息都是那里的朋友告诉我的。德勤、埃森哲——就是以前的安达信咨询——也都在和第一资源接触。”

皮特不无忧虑地沉吟道：“我们必须抓紧时间。你知道那几家咨询公司的风格，他们就像海绵，会把客户的油水全部吸干，要是等他们为客户做完所谓的管理咨询，恐怕再有钱的客户也拿不出钱来买软件了。”

“呵呵，不仅是钱，客户也会被他们的业务流程重组折腾得筋疲力尽，再也没有心思上软件项目。”小谭笑道。

皮特没笑，面色凝重地说：“这几大咨询公司不仅喜欢替客户花钱，还喜欢替客户拿主意，所以我们必须马上行动，这事关谁能掌握主动权的问题。俞威到底在做什么？”

“去年他主要和第一资源集团总部的人联系，你肯定知道他还陪他们去了一趟美国。”

“我知道，没有我的安排是不可能保证如此重要的客户在ICE总部受到恰当接待的。但那个客户并没有任何实质表态，我和总部都有一些失望，当然我们都理解，不可能靠一次访问就赢得如此重大的项目。”

“从去年第四季度开始，俞威可能在重点跟踪第一资源集团的几家省级公司，他去上海、广州和杭州比较频繁，应该已经进入实质阶段了，但我所知的也只有这些。”小谭显得略有些难为情。

皮特把杯里的咖啡喝光，示意服务员再来一杯，看似随意地问小谭：“我记得你对这个行业很熟悉，是吧？”

“嗯，我认识一些人，有一些关系，但我以前更多是和制造业的客户打交道。”小谭谦逊地说道。

“看来我的确是了解你的嘛。”皮特继而严肃起来，“我有一个想法，中国第一资源集团的NOMA工程这么庞大的项目，不仅是ICE中国的重点项目，也是ICE整个亚太区的重点项目，这样的项目我们必须赢，因为我们输不起，因此我不能听任俞威自行其是，我要知道项目在各个阶段的细节，而不能坐等他日后告诉我一个坏消息。David，我想让你代表亚太区直接负责第一资源集团，从俞威手中把项目接管过来，我和整个亚太区乃至总部都会全力支持你赢得这一项目，想想看，你将为ICE亚太区赢得一个前所未有的大项目，这将是多么激动人心啊！”

小谭心跳加速，他眼前呈现出的不仅有皮特为他描绘的赢得项目之后的绚丽图景，也有一旦输掉项目之后等待他的万丈深渊，他飞快地转动脑筋，旋即审慎地说：“第一资源的项目肯定很复杂，俞威已经代表ICE与第一资源总部以及省级公司不同级别的人建立了联系，如果我忽然去接手，会让客户很意外，而竞争对手会借机动摇客户对我们的信心。所以我的建议是，让俞威继续作为ICE与第一资源之间的接口，而我作为ICE中国公司与ICE亚太及总部的接口，帮助俞威获取所需的亚太和总部资源，同时替亚太区监督俞威在项目上的进展。”

皮特略加思索便赞同说：“OK。我会马上通知俞威，中国第一资源集团不再只是ICE中国范围内的项目，而是亚太区的重点项目，他负责与客户联系而你负责与亚太区协调，这个项目将由你和他共同负责，我会要求他与你全力配合，这样就使ICE在中国第一资源集团项目上搭建了一个梦幻组合。”

小谭刚说了句“OK”又马上意识到什么，脸上浮现一丝愁容，明察秋毫的皮特立即问道：“怎么？有什么担心吗？”

小谭不知如何表达，吞吞吐吐地说：“嗯——或者……你能不能晚些时候再通知俞威？”

皮特一愣，但很快醒悟过来会心地笑了，又冲小谭眨眨眼睛，说：“David，我明白你的意思，你需要一些时间不受干扰地做一些事情，OK，我会在你认为适当的时候再告知俞威，你就放手去做吧。”

小谭暗暗高兴，心想给聪明的老板打工真是一种幸福，他又有几分自得，皮特这么调配就使小谭可以名正言顺地介入第一资源项目，并且只需介入到恰到好处的程度，功劳和利益可与俞威均沾，而责任和黑锅则非俞威莫属。小谭刚一分神就听皮特问道：“你刚才提到那几家咨询公司都很活跃，维西尔怎么样？”

小谭忙回答："没听说维西尔近期有什么大动作。"

"我听说维西尔在中国调整了组织结构，Jim只负责北京办公室和华北地区的市场，是吧？"见小谭点头，皮特又说，"以我对Jim的了解，他一定不开心。"小谭正不知做何反应，听见皮特像是自言自语般地说："我一直记得Jim曾经对我说过的那句话，他和我，是梦之队。"

这句话让小谭吃惊不小，他很高兴皮特肯向他吐露心声，但皮特这一心声却让他非常不安，难道皮特真打算趁洪钧失落时把他召回来取代俞威？若是时光倒流到一年前，这会是小谭求之不得的大好事，但如今已经不是一年前，现在的小谭已经今非昔比，他不再需要洪钧来关照他、保护他，而洪钧的回归只会给小谭业已铺就的升迁之路带来变数。小谭紧张地思索着，他在想如果换作洪钧当此关头会如何应对，忽然，他想起洪钧曾讲过的"拾遗补阙"。

洪钧说过，总有人急于把自己的结论先抛出来，然后再摆事实讲道理以求对方接受自己的观点，其实这是严重的次序错误，因为没有人心甘情愿总被他人说服，尤其是老板，都习惯由自己得出结论。所以，引导远胜于说服，而最能体现"润物细无声"一般境界的引导方式就是"拾遗补阙"：在老板考虑的诸多因素中，凡是对我们有利却被他遗漏的，就提醒一下；凡是对我们有利却被他忽视的，就强调一下，老板全面而充分地考虑到对我们有利的因素，自然就会得出对我们有利的结论。小谭懊恼自己怎么才想起"拾遗补阙"这一要诀，否则刚才就不会惹得皮特不快并两次质问他事实何在，虽然经他一番艰苦努力消弭了皮特的不满，但他深知自己也消磨了皮特的耐心，而老板的耐心就像汽车的刹车片，是经不起太多次消磨的。

小谭拿捏好分寸，像是漫不经心地提醒道："他已经离开ICE了，还能再回来吗？"

皮特不以为然地反问："为什么不能？！你以为ICE是微软，无论谁离开了都永远不能再回来？"

小谭谦卑地微微一笑，又强调道："可是……可是Jim不是正常地'离开'的……"

这一击让皮特如梦方醒，他似乎总不记得正是他自己亲手把洪钧开除出ICE的。皮特不易察觉地苦笑一下，就像什么都没发生过似的抬起头正视小谭，颇有感染力地说："David，努力干吧。我相信，你和我，我们有很好的未来。"

小谭迎着皮特的目光满怀信心地微笑，嘴里感谢着皮特对他的信任，心里却得意于自己这手“以其人之道还治其人之身”，正是洪钧当年对他的无私教诲使他轻而易举地化解了洪钧眼下对他的“威胁”。

第四章

正月初八，洪钧极不情愿地拖着疲惫的脚步走进维西尔北京办公室，自从每逢春节、“五一”和“十一”均实行七天长假制度以来，洪钧还是头一次投身于远途出游的群众行列，体会到了前所未有的辛苦，看来忘情于山水之间并不是件轻松的事，刚刚过去的这七天令他体力透支不小，他现在向往的是真正的“休息”而不再是“休假”了。

洪钧慵懒地走过前台，忽然发觉耳畔少了一声每天例行的问候，这才注意到玛丽不在，暗笑大概连一向恪尽职守的玛丽也迟到了。开放式办公区只有几个销售人员，其他部门家在外地的大都请了年假，大约要到元宵节之后才回来上班，洪钧预计当日不会有什么军国大事要忙，倒是可以在上班时好好休息一下。

洪钧刚走到自己的办公室门口，冷不防从里面走出一个人来，两人都吓了一跳，原来是玛丽，她手上捧着的托盘一歪，咖啡壶的盖子几乎滑落下来，洪钧忙替她扶住，玛丽惊魂未定地踮起脚对他耳语道：“韦恩在里面！”这下让洪钧又大吃一惊，他没想到韦恩竟如此热衷于突然袭击，而且总是选择假期之后的头一个工作日杀得他措手不及。洪钧隐隐有些不安，勉强对玛丽笑一下便走了进去。

韦恩的确在里面，正坐在本属于洪钧的皮椅上品味咖啡，一见洪钧便放下杯子吃力地站起身，笑容满面地伸出手，但脚步并未挪动。洪钧和韦恩握了手，见他没有移步到会议桌旁的打算，只好隔着写字台在他对面坐下。韦恩端详着洪钧，问道：“Jim，你的脸……”

洪钧下意识地抬手抚一下脸颊，说：“哦，去海边了，有一点轻微的晒伤。”

韦恩很关切地问：“不严重吧？你的脸从来没有这么……红。”洪钧笑着摇摇头，韦恩又说：“你是应该让自己彻底放松一下了。Jim，我真羡慕你，当你在沙滩上‘痛苦’地享受阳光时，我却在痛苦地思考、痛苦地做着决定。”

不知是由于对面的韦恩那山岩一般伟岸的身形，还是由于下面即将开始的话题，洪钧觉得有些压抑。韦恩就像能看透洪钧的心思，又把皮椅向写字台挪了挪，胳膊搭在桌面上，上身向前倾，以便让洪钧进一步体验到泰山压顶的滋味，他向洪钧身后望了一眼，只是习惯性地确认一下门已经关好，而这一瞥却让洪钧愈发不安地觉得已身陷绝境、再无退路。

韦恩语调沉重地开了口："Jim，你要知道我是经过很长时间的考虑才决定今天来找你的，这恐怕是在我二十多年的职业生涯中最艰难、最痛苦的一个决定。虽然你和我认识只有一年多时间，一起共事才两个月，但是坦白讲，我很喜欢你也很欣赏你，我把你看作我最好的朋友之一。但不幸的是，我们不仅是朋友还是同事，而且是老板和下属的关系，我的职责要求我必须做出这个决定，我没有其他选择，我相信如果你是我也会做出同样的决定。"

洪钧此刻已经清楚地预感到等待自己的是什么，便默默地听着。韦恩接着说："Jim，既然你我心里都很清楚，那就让我直接说出来吧，就是那笔所谓的市场活动经费。嗯——，我可以再给你一次机会，虽然我本不必这么做，但我们是朋友，所以我要再问你一次，Jim，请你告诉我，关于那笔钱，你还有什么需要进一步说明的吗？还有什么你可以提供出来使我能够帮助你的？"

洪钧淡淡一笑，不假思索地回答："没有。"

韦恩也笑了一下，并未露出一丝失望倒好像如释重负，他说："自从上次听你讲了有关那笔所谓的市场活动经费的故事以后，我一直觉得很不舒服，总觉得有什么地方不对。我请人通过不同的渠道对你的合作伙伴——就是那家系统集成公司和它的老板——做了一些调查，反馈给我的信息似乎让我找到了一些答案，但也令我更加不舒服。请允许我回顾一下我得到的那些背景信息，如果你有任何澄清请随时提出来。首先，在你加入维西尔之前，那家公司似乎从未与维西尔有过任何合作，而你在加入维西尔之后就很快与他们建立了合作关系，使他们以总包商的身份顺利赢得普发集团项目的竞标，首次合作即告成功，看来你们彼此都为对方带来了好运。另外我还了解到，你向他们提供的维西尔产品的报价是非常优惠的，而他们将我们的软件转卖给普发集团时却卖了个大价钱，其中的利润很丰厚，这真是一桩很不错的生意啊。当然，胜利者是不应受到责备的，我懂得这个道理，但是，这不能不让人产生一些猜想。"

韦恩停下来意味深长地凝视洪钧，见洪钧脸上没有任何表情，便继续说："我还了解到，那家公司的老板，是个非常——嗯——有趣的家伙，听说他看上去没什么本事，而实际上又似乎无所不能，听说他非常精通你们中国人最常讲的那个词——'guan xi'。"韦恩字正腔圆地用汉语说出"关系"一词，颇为自得地笑了，又说，"在澳大利亚我们常说，'最出色的骑手往往会变成最危险的盗马贼'，看起来在中国也是如此，最有能力的人往往也是最不守规矩的。你那位朋友的名声似乎就不怎么样，听说他什么都敢做，连具有法律效力的合同都不在乎，你不是也说事情的起因正是他企图违反合同拖延时间向我们付款嘛，

那么他更不会在乎什么职业操守。你对这些背景信息没有反对意见吧？OK，我们现在来谈你和这家公司之间的那笔十万元人民币的交易，照你的说法，这十万元就像礼物一样白白送给他们了，目的就是为安抚他们，你觉得这个说法符合常识吗？在维西尔，没有人了解并信任这家公司和它的老板，似乎只有你，你不仅了解他们、信任他们，你还格外关照他们，你不觉得应该给我们一些更有说服力的解释吗？”

韦恩对范宇宙的评价倒也中肯，洪钧心平气和地回答：“事情的整个经过我已经很清楚地告诉你了，在操作中我没有超越权限或违反公司规定的行为，我没有为我个人谋利也没有伤害公司利益。至于更早的情形，实际上在来维西尔之前我也从未与他们合作过，选择与他们合作的原因正如你刚才所说，他们有能力与客户建立最好的关系，而那看起来丰厚的利润空间中包含他们与客户的一些交易。”

韦恩抿着嘴沉吟片刻，说道：“我们现在需要的是事实，需要清晰的事实来证明你所说的一切。我们不可能去向普发集团求证，这种事绝对不能牵扯到客户况且客户恐怕也不清楚你和那家公司之间的真实交易。在维西尔内部了解此事的只有Larry一个人，而他是你的直接下属，谁都清楚你和他之间的关系非常紧密，所以我们也不可能向他求证。最后，看来了解内情的只有你那位能干而危险的朋友了，但显然我们不可能相信他的话，就像我们不能相信你的表白一样。”

洪钧意识到自己眼下最好的回应就是沉默，便漠然地看着韦恩，韦恩耸一下肩膀，摊开双手说：“其实我考虑的并不是这件事情本身，而是它的影响，现在公司内部有很多猜测，很多非常狂野的猜测。”洪钧断定韦恩在等他询问究竟是何种猜测，而他自然不会上钩，韦恩等了一阵只好自行揭开谜底：“很多人都猜测你和那家公司分享了那十万块人民币，甚至还可能包括那笔丰厚的利润中的一部分，也有不少人不是猜测，他们相信事实就是如此。”

洪钧说：“任何人都有随意做出各种猜测的自由，我无法控制人们头脑中的想法，只要这些猜测或者议论并没有影响到我的工作，我没有义务做出任何反应。”

“但是我有义务做出反应！因为这些猜测已经影响到了我的工作！我的职责之一就是保证我的团队中没有任何人违反职业操守、侵害公司利益，如果我不采取行动，人们就会质疑我的能力，甚至怀疑我也参与了类似的交易。”韦恩终于开始不耐烦了。

洪钧再次断定韦恩此刻正期待他提出“那么我现在应该做什么”之类的

问题，便反而彻底缄口不言。韦恩最终耐不住便很沉痛地说：“我现在不是以你的老板而是以你的朋友的身份向你建议，Jim，你应该辞职！”

韦恩这句话大大出乎洪钧意料，超出他事先做过的哪怕最富于想象力的预期，以至于洪钧不由自主地笑起来，虽然他很清楚韦恩决不是在开玩笑。从元旦过后的那次交锋至今，洪钧一直在揣摩韦恩的意图，他认为韦恩是要不断给他颜色、令他难堪，使他在维西尔的生存日渐艰难，最终熬不下去而自行离开维西尔。洪钧以为韦恩造出的“普发门”丑闻只是第一波攻击，只求广泛传播洪钧被审计出问题的消息以败坏他的名誉，他所做的最坏打算不过是韦恩可能公开勒令他赔偿十万块钱，以弥补他“慷公司之慨”使公司蒙受的“损失”，但他万万没想到韦恩竟会如此“凶猛”，一招出手就要置他于死地，摆在他面前的已经不是形象问题而是生死问题了。

韦恩却被洪钧这一笑弄愣了，继而有些恼羞成怒，脸色铁青瞪着洪钧。洪钧收敛起笑容，平静而坚定地说：“我不会辞职。”

韦恩似乎并不觉得意外，马上说：“如果这是你仔细考虑之后的决定，我不得不尊重，但我也不得不指出这是一个很不明智的决定，接下来就会发生你和我都不愿意看到的事情。”他略加停顿才又微微一笑说，“我只好迫使你马上离开。”

“可以告诉我你打算用什么理由吗？”

“当然，这是你的权力。我会在终止合同通知书中明确告诉你，鉴于你在为维西尔服务期间严重违反职业操守、侵害公司利益，公司决定终止与你的聘用合同，并保留要求你做出相应赔偿的权利。”

洪钧又笑了，套用韦恩刚才的话说：“你现在需要的是事实，需要清晰的事实来证明你所说的一切。你有什么证据可以证明你对我的指责呢？仅仅凭借你的猜测？你给我安的这些罪名总不能都是查无实据吧？”

再一次出乎洪钧意料，韦恩也笑了起来，笑得那么得意那么胸有成竹，他说道：“我不需要拿出任何证据，而是你需要拿出足够的证据。我特意向本地的律师咨询过了，就像一名官员涉嫌贪污——呃，请原谅我以‘贪污’作为例子，只是为了方便而不是暗指你贪污，虽然其中有很多相似之处——他需要拿出足够有说服力的证据来证明他的所有财产都有正当而明晰的来源，如果他拿不出证据证明他没有贪污，这本身就足已成为他贪污的证据。Jim，如果你有证据证明你没

有从那家公司得到任何好处，你可以随时拿出来。”

洪钧沉默了，他发现韦恩显然总是比他准备得充分，在与韦恩的交锋中他始终处于被动，唯一的例外就是最初的那次上海密谋，但正是那次主动出击使他沦落到今天的地步。洪钧还在郁闷，韦恩又开口了，语调很和缓：“Jim，作为朋友，我还是希望你能考虑我的建议，只要你愿意提出辞职，对你、对我、对所有人，都是一个更好的解决方案。”

韦恩无意间透露出他的真实想法令洪钧内心一动，既然洪钧辞职对韦恩来说是更好的解决方案，洪钧也就下定了“负隅顽抗”的决心，他再一次坚定地说：“我不会辞职。”

韦恩眯起眼睛看着洪钧，说了一句：“我知道你的想法，我还知道，你的想法是不切实际的。”

洪钧不加理睬，问道：“我大概会在什么时候收到你所说的那封终止合同通知书？”

“还需要一些时间，因为要走一些流程，你知道我比你更看重流程，我比你更守规矩。”

洪钧点下头又问：“还有别的事吗？”

韦恩一耸肩膀，说：“到目前为止，没别的事了。”

“那好。”洪钧笑着站起身，走过去把门打开，说道，“你知道我们专门预备了一间办公室提供给像你这样的来访者临时使用，你需要玛丽带你过去吗？如果你不介意的话，我要开始工作了，因为，到目前为止，这还是我的办公室。”

等韦恩离开后，洪钧走回皮椅旁边，椅面上还清晰可见韦恩狗熊一般肥硕的臀部所遗留下的大片凹陷，他厌恶地走开，靠在会议桌旁发愣，过了许久心情才逐渐平复下来。洪钧拿起电话拨了科克的手机号码，里面传来的问候不是科克本人而是语音信箱，洪钧又拨通在新加坡的维西尔亚太区总部，接电话的是科克的秘书，她说科克此时正在从旧金山经汉城飞回新加坡的飞机上，要在当晚午夜过后才能抵达，她热情询问洪钧是否需要留言，洪钧犹豫一下说不用了。

洪钧愈发觉得失落，又拨了菲比的号码，电话刚接通就从里面传出菲比的窃笑声：“嘻嘻，刚分开一个多小时就又想我啦？”

洪钧苦笑一声说："没准儿我很快就要卷铺盖走人了。"

"啊？！这么快就要我养你啦？！可我还没开始攒钱呢，那咱们今天中午就别大餐了，还是永和豆浆吧。"

第二天，洪钧按原定计划和李龙伟一起给北京的全体销售人员搞培训，虽说眼下是"农闲时节"，但洪钧仍要求销售人员均不得休年假，而是集中闭门练兵。这次培训的主题是"Call High三部曲"，切磋如何打动客户中的最高决策者，上午是洪钧主讲，下午是情景案例演练。洪钧都不免钦佩自己的定力，在悬于他头上的利剑随时可能落下的生死时刻居然能依旧谈笑风生，但是他在全天的培训中也不止一次地强调："……你们一定要掌握call high的关键点，尤其要建立起自信，你们要清楚，以后我不可能还像过去一样帮你们去搞定客户的老大……"优秀的销售人员都是嗅觉灵敏的动物，他们也都知道前一天韦恩的倏忽而至又倏忽而去，似乎都比洪钧更难以集中精力，总试图从洪钧的言语和神色中探究出什么，他们的目光像X光一样聚焦在洪钧身上，使洪钧头一次在下属面前体验到了被煎熬的滋味。

培训在四点钟结束，洪钧回到办公室先拨了内线问玛丽有没有电话找他，玛丽说没有，洪钧有些不安，他在等科克的电话，为了避免因为培训而错过科克来电，洪钧事先还特意把手机和直线电话都呼叫转移到维西尔北京的总机上，但是，科克没来电话。洪钧纳闷，难道是科克听任韦恩对他动手而见死不救？难道是韦恩尚未采取行动？洪钧忍不住主动打电话去找科克，手机里又是语音信箱，再打到新加坡办公室，秘书说科克正在电话中，洪钧只能万般无奈地继续等待。

将近六点，漫长的等待终于有了结果，科克的电子邮件来了。洪钧急忙打开看，邮件是发给韦恩的，长长的抄送名单中包括亚太区的人力资源总监、财务总监、法律顾问和维西尔总部的内部审计负责人等等，上次见到的雪莉也在其中，却唯独找不到洪钧自己的名字，洪钧意识到这是科克秘密抄送给他的。科克的邮件显然是对韦恩上封邮件的回复，因为整个页面上都是韦恩洋洋洒洒地陈述事件经过和他建议开除洪钧的理由，韦恩的邮件里原有若干附件，但在科克的回复中被自动去掉了，只能从保留的附件名称中猜测是洪钧与范宇宙签的那份协议书的英文译本、韦恩与洪钧的谈话记录和终止洪钧聘用合同的通知书。洪钧看得头晕脑涨，却通篇找不到科克的文字，难道是科克忙中出错尚未输入内容就误按了发送键？以科克粗中有细的风格是不会在紧要关头出现这种失误的，洪钧便又从头仔细查看，这才发现原来科克的回复内容就在整封邮件的第一行，难怪洪钧最初遗漏掉了，因为科克的回复居然没头没尾，既没有对韦恩的称谓也没有落款，而且短得出奇。

科克的回复只有两句话：“此事是我批准的。就此了结。”

洪钧如释重负，仰面靠在皮椅上无声地笑了。过了一会儿他再一次给科克打电话，还是秘书接的，秘书告诉他科克还在电话中，而科克会尽快在方便时给他回电。

科克的回电是在晚上八点多打来的，洪钧一直守在办公室里，他的心情已经彻底放松下来，这时的等候已经变成一种愉快的体验。科克的语调很轻松，但声音里还是透着疲惫：“Jim，我知道你一直在找我。很抱歉，我一直在电话上，呵呵，你肯定猜得到那会是谁。”

洪钧笑了一声，但没插话，科克接着说：“韦恩这个杂种简直是条疯狗！他说你从来没有提及你曾向我汇报过那件事，说你曾明确对他讲过只有你手下的那个销售总监知道那件事，要求我做出解释。Jim，你真是个傻瓜，你为什么不把球扔给我？你应该在第一时间就告诉他我知道此事，让他来找我好了。”

洪钧说：“你知道我不会那么做。你是怎么回答他的？”

“我对他说我记得很清楚，因为那家客户是维西尔在中国最大的客户，在亚太区也是最重要的客户之一，我怎么可能不了解那里发生了什么？而你要么是忘记了，要么是因为他的做法深深伤害了你，使你冲动地决定采取不合作的消极态度，拒绝向他说出实情。他又说他是有旁证的，那位做内部审计的可以证明你当时的情绪很平静，非常配合他们的质询。哦我的上帝，Jim，你真够蠢的，你为什么要配合这种明显对你不利的调查？你为什么没有马上让我知道？”科克不等洪钧检讨又接着说，“我才不会理睬他的质疑。我问他，在去年七月份发生那件事时，你还是我的直接下属，他怎么可以在我毫不知晓的情况下让总部的内部审计人员针对那件事质询你？所以，需要做出解释的不是我，而是他。”

“韦恩会接受这种结果吗？”洪钧问道。

“韦恩提出，虽然看起来这是场误会，但他和你在发生如此不愉快的事情之后肯定难以继续合作，所以他要求我同意调整你的职位。”

洪钧又紧张起来，急切地问：“你不会同意吧？”

“当然不会。我对他说，我们有时候都不得不和令人讨厌的下属共事，呵呵，对此我深有体会，所以，他也应该接受现实。”科克转而说道，“Jim，我答应过你，我不会容许韦恩把你赶出公司，我希望你

也能记住你对我的承诺。哦天呐，幸亏你没有听他的主动辞职。”

洪钧对科克由衷地生出一份感激，但又觉得科克似乎没有期待他道谢的意思，便转了话题说：“我没想到韦恩会这样做，他也太不明智了。”

科克笑了，说：“看来他太急于把你踢出去了，就像你上次太急于把他踢出去一样，他和你同样愚蠢。”

洪钧感到自己的脸红了，他忽然想起来应该向科克说明一下那笔十万块钱的事，便说：“关于韦恩所质疑的那份与合作伙伴的协议，关于那笔所谓的市场活动经费，其实……”

洪钧刚开个头就被科克打断，他满不在乎地说：“我已经说过，此事就此了结。Jim，你不必再说了，一切已经结束，你最好忘掉它。”

科克的反应大大出乎洪钧预料，因为他知道科克其实并不了解内情，他先是涌起一股感动，觉得对他有知遇之恩的科克是完全彻底地信任他的；但旋即又有些不踏实，也许科克根本不在乎事情的真相，根本不在乎洪钧是否真的清白，他只是要保护自己人；而紧接下来的想法就让洪钧更不舒服，也许科克同样认为洪钧是不清白的，他所做的并非是昭雪洪钧的不白之冤，而是包庇洪钧的有罪之身，那么他日后会指望洪钧如何报答他呢？

可是不管怎样，科克这次毕竟救了他，洪钧想，但事情并不会“就此了结”，他今后在维西尔恐怕要度日如年了。

星期五一大早，洪钧急匆匆地走进公司，都顾不得与玛丽打招呼就径直奔到自己的办公室，李龙伟早已等在里面，一见洪钧就急切地迎上来说：“疯了！那帮家伙真是都疯了！”

洪钧把门关严，拉着李龙伟坐到会议桌旁，问道：“你昨天在哪儿给我打的电话？上海出什么事了？”

“虹桥机场啊，正要登机呢，我就没来得及和你细说，结果我在机舱里足足等了两个小时都没起飞，昨天北京不是大雾嘛，我到家都凌晨了。”李龙伟揉揉干涩的眼睛，苦笑说，“一宿没睡，现在真有点晕得慌，我这次回北京简直是丢盔卸甲、落荒而逃啊，连笔记本电脑都被他们扣下了。”

洪钧一脸诧异，催促道：“究竟怎么了？你快说说。”

“前天Wayne不是忽然叫我去上海嘛，我昨天到的上海办公室，和我谈话的却是CK，说他如今负责台湾和华东两大区域，台北、上海两头跑太辛苦，而且他对大陆的市场不熟悉，希望我过去帮他。”

洪钧恍然大悟，不禁哑然失笑，看来天底下的确没有无缘无故的爱也没有无缘无故的恨，难怪CK上次在澳格雅业绩归属问题上对李龙伟格外关照，真是用心良苦啊。洪钧这一笑弄得李龙伟有些尴尬，他嗫嚅道：“其实Wayne私下也已经不止一次跟我打过招呼，让我把华北区的业务都管起来，有事直接向他汇报，他无非是要把你架空嘛，以前我一直没告诉你就是怕搞得你不开心。”

洪钧忙宽慰说：“我都明白，我知道你也很难。那后来呢？”

“CK正式提出想把我调到上海去，给的title是华东区经理，还可以挂个名做整个台湾和华东区的副总经理，其实就像广州的Bill一样，还说Wayne也已经同意，就差和你打招呼了。”

“你愿意去吗？”

“这还用问吗？！谁还看不出来他们在想什么？！我才不信CK和Wayne是真的器重我，无非是要把咱俩拆开，分而治之，将来全得被他们收拾掉。我一口回绝，说我家在北京，老婆不想和我分开。CK就说这些都是具体问题好解决，如果我老婆不愿意去上海，我可以每个周末都回北京，这点机票钱对公司来说不是问题；如果我老婆愿意去上海，无论她找不到工作或者不想工作，公司反正都会给我加薪和补贴，肯定不让我吃亏就是了。我就说这不是钱的问题，是我本人根本就不愿意move到上海去，我就要base在北京。CK就一直劝，还大讲特讲今后的职业发展前景之类的，结果说着说着就开始僵了。CK后来把Wayne请出来，俩人一个唱红脸一个唱白脸，呵呵，真是软硬兼施啊。不过Wayne提到的一条倒是让我有些犹豫，他说很显然现在你和我在北京的这种架构是不合理的，咱俩的角色重叠对咱俩、对公司都不好，如果我调到上海去，你在北京、我在上海就都有更大的施展空间，这不仅对我，对你也是件好事。”

“这话你信吗？”洪钧笑着问。

“说实话，我觉得这个说法本身有一定道理，咱俩如果分开，他们就无法在咱俩之间搞什么名堂，你不用担心我架空你，我也不用担心你忌讳我。可是我后来一想，既然是Wayne讲出来的，这话就不会是什么好话，我就死咬住不松口，没答应去上海。”

“前些年有个电视剧里好像有这么一句歌词，‘人’字的结构就是相互支撑，这倒很像咱俩目前的处境，独木难支啊。”洪钧又忧心忡忡地问，“看来Wayne的确很会唱红脸啊，他后来又唱什么了？”

“Wayne不仅会唱红脸，还会变脸，人家当场就给我亮了手川剧绝活，变白脸了。”李龙伟恨恨地嘟囔一句，“他要fire我。”

洪钧怔住了，待他从惊愕之中回过神来才喃喃地说：“如今这世道，公司哪儿还是公司呀？！简直是疯人院。”

“嗯，从昨天到现在我脑子里老蹦出一个词，‘穷凶极恶’，咱们不是秀才遇见兵，是秀才遇见疯子。”

“他们打算用什么理由fire你啊？就因为你不服从调动？”

“合同里有句话，‘公司有权根据业务需要和员工的能力与业绩调整员工的工作岗位’，这种调整既可以针对职务和部门，大概也可以针对工作地点吧，如果员工拒绝接受调整，公司有权单方面终止合同，他们就是把这条搬出来了。但我可不吃这一套，兔子急了还咬人呢，他们要是真敢fire我，我立刻申请劳动仲裁，或者干脆法庭上见，我还要马上把这事捅到网上去，我有几个朋友是干记者的，这年头的媒体，天天就盼着出事呢，我就不信Wayne他们不怕事情搞大了收不了场。”李龙伟越说越激动。

“你对他们也是这么说的？”

“当然不是，对他们哪能这么客气，比这些可要横多了。”李龙伟“嘿嘿”笑起来。

“在他们下手之前，最好还是不要激化矛盾，尤其要注意不能授人以柄，你现在说话做事都要小心，还是尽快找个经验丰富的律师好好咨询一下吧，我也会马上向科克通报一声。”

“他们已经下手啦，昨天当场就把我的笔记本电脑给扣了，我来之前在家发现我的E-mail账号也已经被他们删了，不信你现在试试，肯定没法再给我的公司邮箱发E-mail了，Wayne昨天已经口头通知我不能再进维西尔的办公室，估计这会儿已经给你发了正式的E-mail。”李龙伟沮丧地低下头，“你也别找科克了，就我这级别没资格惊动他。我就是来给你打个招呼，我中午约了家律师楼的朋友，收拾好东西我就先撤了。”

洪钧有些伤感地说：“我是你的直接老板，Wayne他们不可能绕过我

就fire你，没有我点头CK也不能直接把你调到上海去，所以只要我坚决不同意，整桩事情都根本不成立，我现在就和Wayne谈，你先等等看。”

李龙伟又是一脸苦笑，说：“Jim，现在讲这些都没用了，所以我刚才说，咱们是秀才，人家是兵、是疯了的兵，咱们不够生猛啊。”

洪钧走到写字台后面正要拿起电话，李龙伟的手机响了，他看一眼手机屏幕，神情立刻紧张起来，急促地说：“上海来的。”

洪钧悄无声息地坐在皮椅上，听着李龙伟和对方通话，其实李龙伟也没说几句话，大部分时间是面带愠怒地听，偶尔“哼”一声或“嗯”一声，直到最后才说了句：“你定好了告诉我。”

洪钧一头雾水，焦急地注视着李龙伟，李龙伟却呆坐着，一阵沉默之后才茫然地说：“是CK，他要来找我谈谈，口气缓下来了，说把事情搞大对谁都没好处，Wayne让他来北京找我，难道他改唱红脸了？”

“他什么时候到？在哪儿谈？”

“他现在就在去虹桥的路上，大概中午就能到，他约我今天晚上面谈，地方他定好后告诉我。”

“为什么不在公司谈呢？”

“嗯——，他们不是已经不允许我再进公司了嘛，另外，恐怕他也是想避开你。”

“他们是不是逼得也太紧了？下周再谈不行吗？”

“人家也知道‘宜将剩勇追穷寇’啊，反正我也不想和他们耗着，越快打起来越好。”

“我是觉得你现在的状态不太好，起码应该好好休息一下。晚上只有CK和你谈吗？我也去吧，给你做个见证人。”

“嗨，又不是决斗，要什么见证人啊？”李龙伟大大咧咧地笑了，又补充说，“我是不想把你过多牵扯进来，CK毕竟是代表Wayne和公司来找我，你的位置会很尴尬，到时候你究竟站在哪一边好呢？”

“我建议你还是把那位律师朋友叫上吧，他的身份很合适。”

“不用，我中午向他好好讨教一下就行了。放心吧，至少今天晚上还打不起来。”李龙伟笑着说。

洪钧没笑，他本想劝李龙伟两害相权取其轻，如果不去上海就不得不离开公司，那还不如先隐忍一时再图转机，两人分处京沪两地虽不能并肩作战但仍能遥相呼应，总好过两人分处公司内外而阴阳两隔的下场啊，但他没说出口，也许眼下不是合适的时机吧，洪钧在隐隐的不安之余又想到李龙伟刚才说过的，CK他们不是秀才，是兵，是疯了的兵。

CK选的地方是离朝阳公园西门并不太远的一家茶楼，约定的时间是晚上十点，李龙伟下车一看，与不远处歌舞升平的热闹景象迥然不同，此处黑灯瞎火、冷冷清清，难怪出租车司机费了不少周折才找到。拉开门走进去，李龙伟告诉迎上来的女服务员是位姓陈的先生定的位子，女服务员立刻笑吟吟地把他领到茶楼深处一个拐角，拉开嵌有磨砂玻璃的推拉门，里面是个日式包间，榻榻米中央是一张矮矮的方桌，CK正盘腿坐在桌旁，一见李龙伟便起身过来握手，李龙伟把鞋脱掉放在推拉门外面，拍了拍手上的浮土，没有理睬CK伸过来的手，径直坐在CK对面。

CK并不介意，又盘腿坐下，笑着说：“我蛮喜欢日式风格的，你们可能不习惯，不过没关系，他们还专门把桌子下面的榻榻米挖了一个洞，你可以把腿放进去。”

李龙伟拽过几个软垫倚靠上去，双腿在桌子下面荡悠，冷淡地说：“这种地方我见多了，不伦不类的。”

CK依旧保持微笑，欣赏着半跪在榻榻米边沿给李龙伟泡茶的女服务员，说道：“我点的是乌龙茶，这里的台湾冻顶还蛮正宗的。”

“你对北京挺熟的啊。”

“还好啦，这家的老板也是从台湾来的，我的一个朋友。”

李龙伟耷拉着眼皮，从昨天的突发事变至今毫无喘息之机，筋疲力尽的他真想喝口浓茶提提神，但又实在不想买CK的账，便决意连那茶杯都不碰一下，等女服务员回身替他们把推拉门刚一拉上，他就问：“你想和我说什么？”

“昨天我们都太不冷静，我今天请你来专门是想说，我们中间有哪些误会的部分，都可以好好做一下澄清的动作。”见李龙伟仍旧一脸敌

意，CK又诚恳地说，“其实我们都是朋友，没有道理搞僵的。”

话音刚落，推拉门又被拉开，进来的是一位手端托盘的矮个子男服务员，他侧身坐在榻榻米边上，把托盘里的瓜子、花生米和几碟诸如话梅肉、九制陈皮等台式凉果一一摆到矮桌上。

CK忽然高声问道：“你昨天说，如果公司不肯答应你的条件而把你开除出去，你就要把很多东西都发到网上、通知传媒，让维西尔名誉扫地，你不是在说笑吧？”

李龙伟有些尴尬，原本当着服务员的面不想说什么，但着实受不了CK嚣张的气焰，便昂然说道：“你要是不信的话，咱们可以试试看。”

男服务员默然地退了出去，CK又赔笑说：“你看你，老是这样子把我当作敌人似的。我和Wayne都蛮希望你能留在公司大家一起共事，我们还是希望你能慎重考量我们提出的建议，你到上海来对各方都是有利的，对你好、对公司好、对Jim也好，更是大大帮我的忙啊。我有听说其实你以前被调动的次数就蛮多的，在好几个部门做过，所以才有后来的晋升嘛，为什么对这次的调动就这么抵触呢？这次的调动对以后的晋升更有好处哇。”

李龙伟耐着性子听CK翻来覆去把类似的话讲了几通，不得不打断说：“如果你叫我来只是重复你们昨天说过的话，如果你们仍然打算让我要么去上海要么走人，咱们就不必多说，法庭上见吧。”

CK喝口乌龙茶润润喉咙，一脸无奈地说：“我们当然不想让你把事情搞大，如果你这边没有任何回旋的余地，那么公司的部分就只好做些妥协这样子，要是实在谈不拢，我看也只好不再勉强，就还是按老样子做吧。”

“什么叫老样子？！我已经被你们禁止再回公司，连我的笔记本电脑都被你们没收了，我还能像老样子那样工作吗？！”李龙伟想起头一天在上海所遭受的待遇就又羞又气。

“这些都是小事，你的笔记本电脑我专门给你带过来了。”CK探身从矮桌下面魔术般地拎出一个电脑包，又将桌面上的杯碟挪了挪腾出足够大的地方，把电脑包郑重其事地放到李龙伟面前，说道，“让这件事就这样过去吧，我们慢慢再看有没有更好的办法可以让各方都能接受这样子。”

李龙伟一眼就认出那的确是原本属于自己的电脑包，事态的变化完全

出乎他的意料，自己刚刚抱定决一死战的信念而对方却举起了白旗，他一时间呆住了。这时，推拉门又被拉开，进来的是刚才那位男服务员，提起脚边电炉上的开水壶来冲第二遍茶。李龙伟很少遇到茶楼里有男性做茶师的，不免好奇地打量几眼，见他剃的是很利索的寸头，上身是浅灰色的中式对襟褂子，下摆处的衣兜里还别着一杆看上去挺高级的笔，下身是宽大的浅灰色裤子，脚上一双布鞋。

李龙伟正走神，CK已经把手放在电脑包上拍了拍，咬文嚼字地说："Larry，我可以代表维西尔公司答应你的要求，现在我把你所要的都交给你，这件事就可以过去了吧？"

"当然，我从来不会没事找事，我倒是希望你们以后不要再没事找事。"李龙伟以胜利者的姿态也拍了拍电脑包。

男茶师刚出去，CK就说："Wayne并没有announce你离开的事，也没有通知Jim说不允许你再到公司去，你星期一照旧去上班吧，希望这件事不会影响我们今后的合作。今天已经很晚了，就先到这里吧，我来埋单，你先走吧。"

李龙伟的手摩挲着电脑包的表面却不急于离开，头一天还气势汹汹的CK如今变成了纸老虎，他真想在纸老虎面前久久地回味这出乎意料的胜利。CK盯住李龙伟拨弄着电脑包拉链的手指，有些局促地起身说道："好啦，以后再聊吧，你先走吧。"

李龙伟只好拽过电脑包挪到榻榻米边上，拉开推拉门把鞋穿好，仍然不肯和CK握手，拎起电脑包便向茶楼门口走去，刚刚阔别一天的电脑包拎在手里却像是久违的老朋友令他珍惜，意外的失而复得让他觉得电脑包比往日多了几分沉重。

李龙伟迈出茶楼，外面又是一片雾气茫茫，他正要走到路边打车，从斜前方不远处有一个高大的男人健步向他走来，把他迎面拦住后便从夹克内兜里掏出工作证举到他眼前，说："你是姓李吗？我是公安局的，向你了解些情况。"

李龙伟不由自主地向后退一步，高个子立刻贴上来挽住他的胳膊，抓过电脑包架起他向茶楼侧面的停车场走去，很快来到一辆停在角落里的丰田陆地巡洋舰旁边，高个子把右后车门打开，把李龙伟塞进右后座上，自己站在车外，要来李龙伟的身份证看过，问道："这个包是你的吗？"

"是啊。"李龙伟皱着鼻子，车里弥漫着刺鼻的烟味。

“里面的东西都是你的吗？”

“是啊，公司给我用的。”

“打开，看看都有什么东西。”

李龙伟心跳越来越快，接过电脑包放在膝盖上把拉链拉开，然后转过九十度让高个子看包里面，说：“就是一台笔记本电脑。”

“前面、后面还有两个拉链呢，都打开。”

李龙伟感觉自己的腿在不住地发抖，他把前面的拉链拉开，里面是些移动硬盘、GPRS卡之类的电脑配件，他把电脑包立起来，又把后面的拉链拉开，顿时傻了眼，原来散放在里面的一些文件不见了，取而代之的是一个大大的牛皮纸袋，他刚要随手把纸袋拿出来，高个子低声喝道：“不许拿出来！”

李龙伟争辩着：“这不是我的东西！”

忽然，他左侧的车门打开了，一个人“噌”地钻进来坐到他的左边，笑着说：“哟，现在不想拿了？晚啦！你要了，人家给了，你收了，这案子就算结了。”

李龙伟扭头看了眼左边的人，一直狂跳的心脏仿佛骤然停歇了，虽然这人已经换上和高个子同样风格的深色夹克，但改不了的是那个仍然很利索的寸头，就是刚才的矮个子！李龙伟当时以为他只是个服务员临时充当一下茶师，没想到人家的本职工作是公安干警，这次是特地临时充当服务员兼茶师为他服务的。

李龙伟感觉到从未有过的恐惧，大声叫道：“这不是我的东西！我什么也没干！我都不知道这是什么。”

寸头眯起眼睛看着李龙伟，说：“这里面是什么你不知道？成，你就装吧。想看看？到手了还没来得及看呢吧？成，那你就看看。”

高个子一把按住李龙伟的手，自己把纸袋在电脑包里调过九十度，袋口冲外，说：“就这么看吧。”

里面是钱！一沓一沓的人民币！寸头又说：“点点吧，看看是不是你要的数儿。”

李龙伟当然顾不上清点，而是鼓胀起双眼冲寸头嚷道：“这是栽赃！

我没要这些钱！你们是什么人？”

高个子不耐烦地说：“到所里你就知道了，跟我们回去做笔录。”

就在高个子“嘭”的一声把车门用力关上时，李龙伟忽然发觉自己的双手手腕上多了件东西，寸头已经麻利地给他戴上了手铐。李龙伟惊愕而无助地瞪着寸头，只觉得自己的太阳穴“突突”地跳，寸头却笑嘻嘻地说：“不嫌凉吧？”

高个子从车前绕到车左侧，拉开门坐到驾驶座上，他刚把陆地巡洋舰启动，忽然外面有人敲打他旁边的车窗玻璃，高个子把车窗玻璃摇下来，李龙伟认出车外的人竟然是CK！CK把手伸进来和高个子握手，问道：“你们要去哪里呀？”

高个子说：“谢谢你刚才和我们配合，下面的事你就别管了，如果有需要我们会和你们公司联系。”

CK双手扒住车窗下沿，恳求道：“我请你们不要把他带走，有什么事都可以商量嘛。”

高个子把车熄了火，后面的寸头也把左后窗的玻璃摇下来，不客气地说：“刚谢过你配合我们，你就开始妨碍公务啊？你们公司报警说他敲诈勒索，我们及时出警布控取证，现在人赃俱获，总得带他回去做笔录吧，下面的事你最好别管。”

李龙伟抗议道：“我没敲诈勒索，这些钱根本不是我要的，他是栽赃陷害！”

寸头扭脸看他一眼，拍拍衣兜说：“你没听我刚才说‘取证’吗？成，要不要我把录音笔拿出来放给你听听？”

“我根本没提出要钱，我只是要回我的电脑，要他们允许我回公司工作。”

“哎呀Larry，这个时候你就不要再讲话啦。”CK又转向高个子说：“是不是再商量一下？我是从台湾来的。”

高个子和寸头都笑了，寸头说：“哟，台湾人咋了？我们就都得听你的？”

CK忙摇头说：“不是啦，我的意思是想说，我们是一家外商公司，最看重名誉，当他用破坏公司名誉来勒索我们付给他十万块钱，就让我

们很担心所以才向你们求助的，现在你们把他带走了，还是会把事情搞大、还是会影响我们公司的名誉啊。”

高个子推开车门下了车，说：“你们报案的时候就应该考虑到这些可能的结果啊。”

CK双手抱拳，不住地拱手施礼说：“你们还是不要把他带走吧，他这个人其实还蛮不错的，这次是一时冲动才勒索公司这样子，您看这样子好不好，我们公司不报案、不起诉了，我们和他私下解决好吧？”

寸头忍无可忍也下了车，教训道：“嘿，看来你们台湾也需要好好搞搞‘普法’啊，你好歹也是个公司负责人，怎么这么法盲啊？！这种刑事案子，根本无所谓你们公司起不起诉，我们都会移交检察机关提起公诉的。”

此言一出，车外的CK和车里的李龙伟全蒙了，李龙伟大声喊道：“他是在栽赃！我从来没向公司要过钱！我没敲诈勒索！”CK与此同时喊的却是：“不要哇！他只是一时糊涂，不要告他敲诈勒索啊！”

高个子和寸头被CK弄得有些困惑，彼此对望了几眼，寸头问：“怎么办？”高个子说：“依法办事呗，这案子涉及外企公司法人，勒索金额高达十万，肯定不能按民事调解，只能公诉。”寸头点头说：“也是。再说所里都有咱们的出警记录，回去没法交代，而且这小子看来还不想私了呢，估计回去做笔录都还得费点劲。”高个子瞥一眼李龙伟，哼了一声：“有什么费劲的？受害公司一方有多名人证证明他数次口头敲诈勒索，你在现场也顺利录音取证，他的确要挟公司满足他索要的条件了嘛，我是在他携带勒索到的款项正要离开时当场把他拿住的，他还有什么话说。”

CK近乎哀求地对寸头说：“你们部门里面的事只能拜托你们费心摆平，还是请你们高抬贵手，我们公司只是想吓唬他一下，让他适可而止，我们绝对没有想过真要把他送进监狱。”

寸头把身子探进后座，掏出钥匙要给李龙伟打开手铐，高个子问道：“你愿意和你们公司私了吗？”

李龙伟把头一扭，说道：“我要先给我的律师打电话。”

已将钥匙对准手铐锁眼的寸头一听，立刻把手拿开了，高个子也利索地上车重新启动陆地巡洋舰，说了句：“我看你是美国电影看太多了。”又冲寸头说：“甭跟他们废话，回所里。”

CK急忙又用手死死扒住车窗，好像想把车拖住似的，冲后座的李龙伟喊道："Larry，你不要再傻了，私了吧，你不会吃亏的。"

寸头一只脚迈上车而另一只脚站在地上看着李龙伟，高个子虽然已把手搭在变速杆上但没挂挡，李龙伟知道自己不得不在一瞬间做出决定，他清楚这是CK设计的圈套，他也知道自己很完美地掉入了这个圈套，一切都对他不利，但这两个警察是什么来路？是真警察还是假警察？如果是真警察，是和CK串通好的还是也被CK的圈套蒙蔽了？心力交瘁的他拿不准，但也不敢赌。

忽然，旁边的寸头和缓地说："你家里还有什么人啊？爹妈？老婆？孩子？你现在也正当年啊，什么事儿值得你铤而走险把后半辈子都搭进去？为十万块钱？不值当的吧；为报复你公司、报复你老板？更不值当的吧，多为你家里人想想，多为你自己的前途想想。"

不用想了，李龙伟已经都想到了，自己赌不起。他根本不看CK，低着头问："你想怎么私了？"

CK忙回答："你向公司辞职，承诺今后不做任何有损公司名誉的事，不向公司提出任何劳动争议和法律诉讼，就是这样子。"

李龙伟用低得不能再低的声音"嗯"了一下，寸头坐进车里把李龙伟的手铐打开，从他膝盖上把电脑包抓过来递给CK，CK正弯腰从地上的一个手提箱里取出一摞A4纸，说："你看看辞职书这样写满不满意？"

李龙伟接在手里，就着车顶灯的微光匆匆看了看，听到CK说："大家都还是朋友嘛。"他没理睬，掏出笔签上字就都递还给CK，然后推开车门从座位上蹭了下去，CK从车的另一侧问道："公司只需要一份就好，你要不要留一份啊？"李龙伟依旧没有理睬，迈开疲软的双腿径直向大雾弥漫的前方走去，他觉得自己仿佛踏在云彩上，身影很快就隐入灰白色的帐幕之中，消失了。

第五章

邓汶对洪钧承诺已久的饭局终于兑现了，此时离他在拉斯维加斯说要好好谢谢洪钧已经十月有余，他回北京也已经八个多月。邓汶把洪钧约到自己所住的宾馆，从大堂直接把洪钧带到一楼的印度餐厅，说这地方味道和服务都不错，宾馆里的其他几家餐厅都已经吃腻了但唯独和这家培养出了感情，他当然忘不了解释为什么不去宾馆外面的餐馆，其实他不说洪钧也猜得到，他在这里长期包房自然在餐饮上也可以享受大幅折扣。邓汶在电话里没建议洪钧也把菲比带来，洪钧就让菲比这个周末回她自己家去了。

两人刚一落座，身穿纱丽的服务员满脸笑容地端上一盘薄脆，洪钧对邓汶拱手说："难得啊，时至今日总算吃到您老人家的饭了，好饭不怕晚，这家馆子不错，印度的薄饼很好吃。"

邓汶不用翻看菜单就点了咖喱风味的套餐，等洪钧点好一份咖喱鸡和几款薄饼，他说："哟，这地方你也来过？"

"不瞒您说，北京我没吃过的馆子，少！"洪钧又笑着说，"这好像是北京最早的印度菜馆吧，来过不止一次。"

邓汶端详洪钧一番，颇为关切地说："你瘦了。"

洪钧揶揄道："如今无论对方是男是女，最流行的恭维话就是'你瘦了'，说的时候要带着几分惊讶几分同情，最好再隐隐地透着一丝羡慕一丝嫉妒，你也真够俗的，不过你火候不到，没露出一点羡慕的意思。"

"我本来也不羡慕你呀，我是说真的，你真瘦了，忙的吧？"

"你真是越来越俗了，现在的男人就怕别人说他不忙，对，我是忙瘦了，你想啊，我都重返斗争最前线了，能不忙嘛。"

"你不要打肿脸充胖子了，就你这张嘴啊，以前专门损别人现在专门损自己，我知道你日子不好过。"

洪钧依旧嘻嘻哈哈的："这你可就说错了，现在没有人为了当胖子把脸抽肿，倒是有不少人为了当瘦子把脸抽瘪，抽掉点脂肪、削掉点骨头……"

"行啦行啦，"邓汶不满地打断说，"饭桌上提这些干吗？我是在和你说

真的，你在维西尔是不是干得挺艰难的？”

洪钧觉得邓汶的目光就像是在探望一位躺卧在白色床单下的绝症患者，又像是在瞻仰一具安放在鲜花翠柏丛中的遗体。洪钧向来最无法忍受的就是来自他人的同情，而在眼下的逆境里，他更将别人的关心视为怜悯加以排斥，将别人的帮助视为施舍加以回绝。洪钧避开邓汶的注视，瞥向墙边摆放的一尊印度神像，不以为然地回答：“嗨，我什么时候干得挺容易的？这年头，不管是谁，不管在哪儿干，都是一个字，难！”

“我听说你现在手里的地盘和手下的人都只剩三分之一了，你的那个新老板是不是容不下你啊？”

洪钧只得说：“看样子是已经彻底势不两立了，前些天他又把我的一个很得力的帮手给挤走了，我现在直接带着十个sales，事情还得接着做，但已经没有干事的心情了。我这些情况你自己知道就行了。”

“那你有什么打算？人挪活树挪死，要不找找外面的机会？你和圈子里的人肯定很熟吧，联系一下那些专做高层职位的猎头？”

“现在还没这种想法，我在维西尔呆的时间太短，还不到一年半呢，先扛着吧。”

“总得想办法找到转机啊，老这么扛着也太被动了，那位新老板要是总和你对着干，你有天大的本事也很难干成事啊，你要是完不成quota他不就有理由把你挤走了嘛，所以他拖得起你拖不起啊。”邓汶见洪钧一副模棱两可的样子不禁狐疑，“你这家伙不可能没打算的，你肯定已经有主意了，快，透露透露，你准备怎么咸鱼翻身啊？你放心，我的嘴很严的。”

洪钧忽然笑了，正好服务员也把盛在考究的铜盘铜碗里的菜端了上来，他兴致极高地抄起刀叉，对邓汶说：“哎，你还记得《瓦尔特保卫萨拉热窝》吧？”

“当然啦，小时候看过不知道多少遍，不过已经十几年没再看了，在美国哪儿找得到这种片子啊。你有盘吗？这种老片子不会有DVD吧？”

洪钧摇头道：“我至少比你多看过一次，99年北约轰炸咱们驻南联盟大使馆那天晚上，电视台特地放过一次，我又重温了一回。这段时间我脑子里老想起那里面的一句话，你还记得吗？快结尾的时候在运油

列车上，吉斯问瓦尔特，‘不用炸药能炸吗？’，瓦尔特就说……”

邓汶立刻兴奋得挥舞着手里的叉子，和着洪钧的节奏齐声说：“谁活着谁就看得见！”两人说完又一同开心地大笑起来。

洪钧先收住笑，随即有些怅惘地说：“好久没这么笑过了。”他拨弄着盘里的鸡肉，又说，“我现在要做的，就是活着，比比看谁的气长，胜负与成败都是暂时的，无所谓，谁活到最后才真正见分晓。”

邓汶仍想不出洪钧日后的转机在哪里，但也不便多问，话题一转说：“我说了你可别不高兴啊，你现在不太称心，我最近倒真是很顺利，各方面情况都不错。去年底按期发布了ICE的8.0版的中文版本，现在要把一些行业版的增值产品也做本地化，过年前我去了趟大连，谈好一家公司合作搞ICE产品的韩文版，如今我这个北亚研发中心倒真是名副其实了，下一步可能还要为日本市场做产品。最近公司内部也挺平静，俞威没再找我麻烦，估计他把心思都放到哪个大单子上了吧，我刚看过一月份的monthly report，ICE签了好几个项目啊，也难怪，科曼还是半死不活的，你们维西尔又……”邓汶忽然刹住，觉得自己未免有些幸灾乐祸的嫌疑，他偷瞟一眼洪钧，却见洪钧很大方地丝毫未予理会，正撕开薄饼往嘴里塞，便又接着说，“就是有一个变化让我觉得有点奇怪，卡彭特最近一直没怎么过问我这里的情况，我主动给他打电话可他好像也总是心不在焉，感觉他不像以前那么关心这个摊子了，我也不敢打听他那边究竟发生了什么。嗨，也可能是好事吧，大概他看到我这里各方面都已走入正轨就不再操心了，也好，天高皇帝远，只要他保证给我足够的budget，我正好可以放手大干一场。”

洪钧听了却暗自觉得蹊跷，他知道卡彭特是个手里永远拎着鞭子随时抽打下属的偏执狂，按理决不会给邓汶如此宽松的待遇，他好奇地问：“卡彭特没打算近期再来中国转转？”

“他去年8月份来的时候提过一次，说今年想去一趟可可西里，还让我打听那里有没有对外开放，我上次在电话里和他聊，他又说近期不再考虑了。”

“听没听说ICE的架构要有什么大的调整之类的？”洪钧又问。

“没有啊，上个月刚开了全球的kick off meeting，艾尔文和卡彭特都露面了，形势不错，一切照旧啊。”

洪钧立刻想到眼下维西尔正在美国召开的kick off meeting，韦恩连他

去参加大会的资格都取消了，心里又不由得愤愤不平，便没再顾及卡彭特的反常之处。

洪钧正在愣神，邓汶却向四周扫视一通然后凑近桌子，压低声音说：“哎，有件事想听听你的意见。还记得上次你在这里遇到的那个女孩吗？”

“记得啊，不是叫Katie吗？”

“对对。呵，你的脑子是好使，过目不忘，我就不行，老是记不住人、张冠李戴的。Katie在这里做了挺长时间，现在还是个大堂值班经理，我听她说这里待遇还凑合，但是没什么发展空间，学不到新东西而且天天上班就是那点事，挺枯燥的。我们研发中心现在都好几十人了，每天都有好多杂事，除前台之外还招了个女孩做行政，我对她们俩都不太满意，娇小姐似的，还得我伺候她们。Katie很有责任心，也有这方面的素质，什么事你只要交给她就特别踏实，而且她总能想到你前面去，我对她印象很好，在考虑能不能把她招到我们研发中心去做Office Manager，你觉得怎么样？”

洪钧没听几句就已经猜到邓汶打的是什么主意，笑着说：“喂，你先说说，你究竟是因为研发中心缺人而正好发现Katie很合适，还是因为想帮Katie找个更好的工作而发现研发中心就是个挺好的去处？”

邓汶想了想，不好意思地说：“这两个不都是一回事嘛，就是我觉得她到我那儿去工作挺合适。”

“当然不是一回事，性质大不一样啊，前者还算是先公后私，只是有点举贤不避亲的味道，后者就是彻头彻尾的因私废公啊。眼下你的日子刚好过一点，就开始公私不分、以权谋私了？”

邓汶苍白无力地一再解释，洪钧忽然垂下头深深叹了口气，痛心疾首地说：“你腐败到今天这一步，我有责任呐，我对不起你们家廖晓萍啊。”

邓汶却被这句玩笑话弄了个大红脸，窘了半天才干笑一声：“你这话从何说起啊？我都没对不起她，你怎么会对不起她呢？”

“你有没有对不起廖晓萍你心里清楚。你自己的事我没权力也没心思评论，不过既然你问到我头上，我就给你一句忠告，别把hotel里的事搬到office里去，也别把personal的事掺乎到business上去。”话一出口，洪钧也觉得有些言重，忙跟了句玩笑，“同志，要珍惜现在安定

团结的大好局面啊。”

邓汶已经急了，抢白道：“你别因为自己花心就以为别人都像你一样花心，我告诉你，我和Katie就是朋友关系，我们俩之间什么也没发生。”

“但是其他人都会像我一样猜想啊。其实我怎么猜想对你来说都无所谓，但是如果你的下属也都这么猜想那就有所谓了，而如果廖晓萍也这么猜想那就更有所谓了，起码你得避嫌吧？”洪钧见邓汶闷坐着不吭声，又说，“至于Katie，说实在的，如果她真是你的朋友就应该替你考虑，而不该向你提出这种要求，更不该想去你们研发中心工作。”

邓汶梗着脖子为Katie打抱不平：“她没要求过，我也还没和她说过我的想法呢，你根本就不了解她。”

“那是那是，我的确不了解她，但我太了解你了，反正勿谓言之不预也，我可提醒你这事最好慎重，给她找其他机会吧。”洪钧仿佛闻到股火药味，便决定到此为止，免得又生出不快。

邓汶好像也打定同样的主意，忽然轻快地笑着说：“嗨，其实我也就是那么随便一想，没影的事。哎对了，这里的酸奶很有特色的，要不要各来一份尝尝？”

恰在此时，洪钧的手机响了，接起来便听到一个很有磁性的女声：“请问是洪总吗？您好，我是Judy，科曼公司的，很抱歉周末还打扰您，请问您现在有一分钟时间吗？”

洪钧下意识地站起身，向邓汶示意一下便走到一旁，电话里的请求令他无法拒绝，不仅因为茱迪的音色，还因为茱迪来自科曼。

电话里茱迪又说道：“我是科曼公司大中国区总经理蔡总的执行助理，蔡总委托我和您联系一下，请问您下个星期都在北京吗？”

“我能问一下Tony有什么事吗？”洪钧反问。

“是这样，Tony想专程从香港来北京拜会您，他要我问一下您什么时间方便，他好尽快安排行程。”茱迪听到洪钧直呼她老板的英文名，也就放弃了“蔡总”这专给外人听的称呼。

洪钧相信自己没有猜错托尼的意图，这种可能性一直存在于洪钧的脑海之中，但事到临头他却犯了踌躇，等他意识到电话另一端的茱迪还

在等他回话才忙说：“现在还说不好，可能要过一两天我才能确认下面一整周的时间安排，这样吧，我争取尽快给你回个电话。”

“噢，这样啊……”茱迪显然非常失望，声音里居然带出几丝哀怨，洪钧知道这种技能属于她职业素养的一部分，茱迪又说：“那也只能这样了，我向Tony解释一下吧，也请您确定好时间安排后一定尽早告诉我，Tony有非常重要的事情要和您谈，您就打我这个电话吧。”

洪钧叮嘱道：“提醒一下，这件事请你们尽量不要让更多人知道。”

茱迪极富魅力地笑起来，说：“您放心，这也正是我想提醒您的。”

在北京那条人文荟萃的学院路南端，距离元大都遗址公园不远，有家曾经辉煌而今早已风光不再的粤菜海鲜酒楼。这个地方是尤教授选的，小谭本打算请他去北京饭店吃谭家菜，但尤教授执意就在学校附近随意一下即可，也就只好随他的意。小谭比约定时间早到了不少，先去预定好的包间巡视一圈之后就又走出来，站在酒楼门口台阶上最醒目的位置恭候尤教授的驾临，他倒不是急于看到尤教授的身影，而是生怕尤教授看不到他特意摆出的这副谦卑。

就在小谭望眼欲穿之际，尤教授终于来了，他开的是一辆蓝色的日产天籁，小谭忙在台阶上手舞足蹈地招呼，还好，尤教授没有错过这动人的一幕，他矜持地把扶在方向盘上的手抬了抬算是回应。等尤教授把车停好走到酒楼门口，小谭早已从台阶上跑下来迎候，伸出手说：“您这车真不错。”

尤教授只和小谭松松地搭了一下手就放下了，轻描淡写地说：“嗨，不就是个代步工具嘛。”

迎宾小姐在门厅把他俩接上，正要上二楼去包间，尤教授却在楼梯口站住说：“还去包间啊？就咱们俩，不用了吧？在楼下就挺好。”

小谭赔笑说：“我是怕散座太吵。”

“嗨，这地方生意不行，中午更没多少人来，我看就找个安静点的桌子吧。”

小谭和迎宾小姐都只得作罢，在一楼选了张桌子坐下来。小谭把服务员递过来的菜单用双手转呈给尤教授，尤教授却一挥手，摆弄着餐巾说：“还是你来，就简单的吧，星期一事情最多，我下午在院里还有个会，中午没多少时间。”

小谭心里凉了半截，尤教授这一切从简的架势显然是在应付，打定主意不想对小谭有任何亏欠，这就意味着小谭也难以从尤教授那里得到什么了，小谭暗地给自己打气，这年头请人吃饭本已毫无吸引力可言，换个角度想，如果某人真是只图几口吃喝反而不会有人请他，请的与被请的，心思都不在饭上。小谭点了四个菜单上最贵的热菜，尤教授不置可否地说了句：“他们这里也就这些。”又仰头对正记录菜名的女服务员说：“我看你们这里是每况愈下，这样下去可不行啊，你知道你们的问题在哪里吗？缺乏持续创新啊。”

小谭同情地看着被尤教授的语重心长窘得满脸通红的女服务员，想起自己在为数不多的几次会面中也曾有幸聆听过尤教授近乎职业病般的教诲。尤教授五十岁不到，在业界风头正劲，其影响力与其短小精悍的身材完全不匹配，小谭和他谈不上深交，只是在公开场合打过交道，虽说之前已经做了些功课，但仍不知这次能否与尤教授进行深入而亲密的接触。

女服务员逃也似的走开了，眼前只剩下一位受教育者，尤教授反而没了不吝赐教的愿望，面无表情地看着小谭。小谭忽然想起来什么，忙从兜里掏出张名片欠身递给尤教授，尤教授接过来翻看，念叨着：“ICE公司、全球战略合作部、亚太区总监。以前好像不叫这个吧？换新的了？”

这款名片是小谭自己私下印的，他还有另外几款适用于其他场合，他解释道：“我现在直接向亚太区总裁汇报，可调用的资源比以前多了，开展各方面合作也都容易些。”

尤教授把名片放在桌上，说：“哦，难怪你电话里说是你们亚太区老板有些想法让你转达。”

小谭心想，我要是不那么说能把你请出来吗？脸上笑容可掬地表明来意：“我老板对中国市场很重视，也很看重与学术界的合作交流，他要求我找业界里面的权威当面请教一下，有没有可能由ICE和顶级的学术机构一起搞个大型的高峰论坛，请行业内的资深人士和相关企业的高层好好交流一下，来个头脑风暴，肯定能碰撞出不少火花。”

这步棋是小谭春节期间与皮特在深圳密会之后商定的，当务之急是要使ICE能与第一资源集团建立新的联系渠道，使皮特得以穿透俞威设置的铁幕操控项目进程，两人权衡再三，觉得组织一场高峰论坛是最佳方案，既可以用一网打尽的批发式公关战术与第一资源总部和各省公司的高层广泛建立联系，也可以来一次高举高打，强化ICE在业界的影响，但这步棋的关键就在于ICE能否找到理想的合作伙伴一同搭

台唱戏。

尤教授听完小谭的陈述，不冷不热地说：“交流总是个好事情，我一向主张学术界、科研机构要和企业紧密联系，一方面要努力把科研成果转化为生产力、转化为能被市场认可的价值，另一方面也要及时从市场中、从企业中寻找新的研究方向，这样才能使企业与科研机构都实现可持续发展。这种活动搞一搞没坏处，但是最好不要搞成纯粹的商业行为，不要有太浓的商业味道，不然无论是学术界还是请来的企业都不会满意。”

小谭暗暗叫苦，难就难在此处啊，他和皮特不怕赔本赚吆喝，怕的是赔本搭台、别人唱戏而自己连个吆喝的机会都没有，他试探道：“是啊，您说的非常关键，我们一定要争取让所有来参加峰会的人都切实得到收获，这就得靠您来把握活动的主题和方向啊。您所在的大学是咱们行业里的黄埔军校，学术和科研都是业内的头把交椅，而您本人更是业界泰斗，所以我就和我老板商量，非常希望能由您本人和学校一起出面组织这次峰会，我们ICE全力配合。”

尤教授并不表态，问道：“你们打算请哪些企业来啊？”

“当然越广泛、越有代表性越好，不过这种论坛峰会也怕信马由缰、人多嘴杂，热闹归热闹，但如果针对性不强也会让参加者觉得收获不大，所以我们想除了学术界和科研院所，还应该有信息产业部的相关领导，当然也得有行业媒体，企业嘛，是不是这次就先针对第一资源集团？”

尤教授忽然笑了，手指在桌面上敲打着节奏，略带轻蔑地说：“原来你们就是冲着第一资源来的呀，还绕了这么一大圈，你们可以找第一资源直接联系嘛，干吗非要拉我们学校做虎皮呀？”

小谭一脸尴尬，他此前百思不得其解的问题被尤教授一针见血地指了出来，搞这个活动对尤教授的好处何在？他本应找到答案再来求见尤教授，但形势逼人使他只得硬着头皮跑来指望能见机行事。这时服务员端来了几个冷盘，摆在中央的是潮式卤水烧腊双拼，小谭忙恭请尤教授先用，但尤教授只是摆手说你来你来，自己却连筷子都不肯动。小谭不敢再劝，更不敢贸然替尤教授夹菜，只觉心里愈发慌乱，因为他意识到自己面临的问题是具有普遍性的，他既不知道尤教授的需求是什么，也不知道尤教授的口味是什么，就像他盲目地替尤教授点了一桌菜、祈求总有一款适合他的口味一样，他也只能盲目地向尤教授兜售一堆好处，撞大运似的希望能撞到尤教授的需求上。

尤教授不动手，小谭也只好忍着，两人对着桌上的菜都视若无睹，小谭当然不怕冷盘凉了，但他怕场面凉了，便又试探道：“您这么忙，国内国外的出差是不是很多啊？”

“唉，提到这个我就头疼，分身乏术啊，很多活动都不得不推掉，没办法。”

“我们ICE在4月份有个全球性的行业应用大会，在美国的拉斯维加斯，您有没有兴趣啊？”

“4月啊，那肯定不行，7、8月份学校放暑假的时候我还灵活一些。”尤教授的眼睛里没有放出半点光芒，一副不为所动的架势。

“我听说在这个会上ICE将和一些合作伙伴发起成立一个创新中心，麻省理工、斯坦佛、加州理工、摩托罗拉、沃达丰、德国电信和南方贝尔都会参与，我想这是一个很不错的平台，咱们中国相关行业的技术和应用水平都很高，市场又这么大，如果您能把研究成果拿出和给他们分享，一定是个很有意义的事。您要是能去，ICE可以争取促成您的研究中心和日本的NTT DoCoMo一起成为亚洲仅有的两个创始成员。”小谭送上了一份厚礼，这是他专门向皮特游说得来的，以他对尤教授这类专家学者的了解，这份礼正是投其所好，也不可谓不重。

尤教授的反应却令小谭大失所望，他再次淡淡地说：“这种交流总是个好事情，全球经济一体化了嘛，学术与科研也越来越不分国界了。只是我出国访问的计划已经排到了明年，这次肯定是抽不出身，从我的助手里面派一个去怎么样？我还有一个博士英语很好，也可以让他到外面去见见世面。”

小谭感觉自己好像一脚踩空，身子飘来荡去地下落却找不到立足点，他本以为这招独辟蹊径能收到不错的效果，因为此招的境界远高于他以往惯用的招数，小谭虽曾在洪钧手下数年却一直不太认同洪钧的理念，他认为洪钧太“形而上”了，而在当今的中国还是“形而下”更行得通，他在客户中物色突破口时往往注重于满足客户最基本乃至最原始的需求，他曾发自内心地赞叹中国文化的博大精深，古人怎么就那么智慧呢？所谓“物色”，精辟地概括出人们所寻求所挑选的，无非一个是“物”、一个是“色”。可是在他物色到尤教授这块打开第一资源之门的敲门砖之后，却搞不清尤教授究竟是在物色什么，是“物”？还是“色”？还是两者兼顾？但小谭不敢试探更不敢贸然提供，他和尤教授还远未到相濡以沫的程度，只能继续试探其他方向。

小谭替尤教授把茶续满，问道：“您的研究中心属于国家级重点实验

室吧？我老板希望下次来北京时能有机会去拜访您，也参观一下您的研究中心。他有个不太成熟的想法，不知道ICE能否和您的研究中心共建一个实验室，我们提供所需的硬件软件环境，您这边可以帮我们培养一些人才，对提高行业内企业管理软件的应用水平肯定大有好处，您觉得呢？”

尤教授抿了一口茶，客气道：“我们是国家拨出大量经费重点扶持的实验室，承担着很繁重的纵向和横向科研任务，同时也是一个重要的人才培养基地。我们一直很注重与国内外的优秀企业密切合作，你老板的想法很好，欢迎他方便的时候到我们那里去参观指导。关于合作共建实验室嘛，日后可以不断探讨，这不是一两句话就能拍板定案的事。”

小谭刚击出的这招像是打在空气上，他再也无计可施。此时热菜上来了，一份脆皮乳猪，一份鲍汁鹅掌，一份清蒸石斑，一份XO酱烧扇贝，尤教授不等服务员报完菜名就说：“给我拿两碗白饭。”服务员小跑着盛满两碗白饭，一手一碗端了回来，尤教授接过一碗，用汤勺轮流从脆皮乳猪以外那三个热菜里尽可能多地舀出一些汤汁浇到白饭上，然后搅拌几下就大口吃起来。

小谭目瞪口呆，手里的筷子悬在脆皮乳猪上方却忘了继续动作，尤教授注意到了，便一边咀嚼一边伸出左手的三个手指，含混不清地解释说：“习惯了，我已经吃了三十年的食堂，他们都说我是个工作狂，每天中午都这样，菜汤拌饭，所需要的营养和热量都在里面了。”他见小谭还愣着，又催促道，“你吃啊，咱们都自便，我吃饭一向这么快的。”

小谭深受触动，不禁有些哽咽，他仿佛看到了二十年前的蒋筑英和罗健夫，而尤教授正不愧是改革开放二十余年来新一代知识分子的优秀代表，小谭很惭愧自己刚才还曾揣摩过尤教授对“物”和“色”的口味，觉得那简直是对尤教授的玷污，他歉疚得彻底没了食欲。小谭喝了口茶，看到尤教授稍有喘息的意思，便实在地说：“嗨，要是都像您这样有事业心就好了。其实我现在的确是想和第一资源的高层深入接触一下，但是很困难，所以才想请您看看怎么能帮帮我，我和他们的郑总见过几次，但是，嗨，怎么也搞不定。”

尤教授把碗筷撂下，满脸不快，说：“老郑？没人搞得定他！”

小谭知道自己又失言了，不该当着客户的面说出“搞定”这一仅限于内部使用的行话，涨红着脸忙转移话题：“郑总应该和您是校友吧？好像第一资源还有其他同行业企业的高层也大都是您的学校毕业的吧？

真是桃李满天下啊。”

“他们正好赶上行业大发展的黄金时期，又有国家在特定历史时期的特殊政策作依托，不仅是这些去了企业的人，到部里工作的人也都赶上了好机遇，坐到今天的位置不足为奇。”尤教授非常不以为然，似乎他的收获与机遇无关似的，又说，“相比之下，我倒是很佩服那些赤手空拳凭借自己奋斗创出一片天地的人。信远联集团的邢众你知道吗？他就很不容易，他毕业那年我正好兼任他们的辅导员，那可是个品学兼优的学生，可以留校，也可以去部委机关，当时要想去那些企业更不在话下，可是他却自己白手起家开始创业，现在做到了这么大的摊子，是个干事业的人呐。”

小谭立刻敏锐地嗅到了一丝异样！他当然知道信远联集团，他也认识邢众，令他深感意外的是尤教授竟会对邢众如此大加褒奖，难道只是一时的有感而发？小谭灵机一动，用了一招漂亮的旁敲侧击：“依我看，不管是去企业还是进机关，都比不上您这些年在学术科研和教书育人几方面所取得的成绩，我虽然也算是在这个行业里摸爬滚打了一段，可终究是个外行，但连我这个外行都知道您这些年对国家产业政策施加了不小的影响，对骨干企业在关键技术和业务整合上的战略决策中都发挥了指导作用，而且，您的很多学术成就在推进技术进步上也功不可没啊。我刚才还在想，现在高等院校都有不少产学研一体化的高科技公司，以您的科研成果、以您的战略眼光、以您的业界地位，您要是创办一家高新技术企业，一定能为社会创造出更多的财富。”

尤教授已经消灭掉一碗饭，又如法炮制地制作他的第二碗菜汤拌饭，然后用汤勺指点着小谭说：“你懂不懂这个道理，在一个健康发展的商品经济社会里，一定具有非常充分的专业化分工，政府不要办企业，企业不要办社会，各自做好各自该做的事，高校也是一样。高校是培养人才和学术创新的地方，如果把一个创新型国家比喻成汽车，那么高校就是它的发动机，高校应该为企业创新源源不断地提供动力，但高校自己不应该去办企业，那些知名的跨国公司有哪家是校办企业？咱们国家那些校办企业都是特定历史时期的特殊产物，高校的牌子将来一定会从这些公司的名字里彻底消失。我这又不得不提到邢众，他的信远联没有打我们学校的旗号做过任何事，虽然他和里面的骨干都是我们学校毕业的，他的企业是完全凭自身实力一步步打拼过来的，很了不起啊。我是博士生导师和学术带头人，拿着国务院的特殊津贴，我该干的是什么？就像你刚才说的，学术科研、教书育人，再力所能及地为国家、为企业建言献策，但我不是公司老板，不该去办企业，企业应该交给邢众那样优秀的企业家去办。”

小谭自然听懂了尤教授的教诲，他还悟出尤教授言语背后的更深一层含义，分工与合作从来是密不可分的，分工越精细、合作越紧密，显然尤教授与邢众在术业有专攻的同时也在紧密地合作，他正是把本来自己可以办的企业交给邢众去办了！小谭心花怒放，满桌佳肴他还没碰却好像已经饱了，真是踏破铁鞋无觅处，得来全不费功夫，他庆幸自己的运气不错，尤教授居然主动替他破了题。小谭心里有了底，兴奋地说："您说得太对了，现在有句挺俗的话，说一个人能走多远取决于他与谁同行，呵呵，我要是能和您、能和邢总同行，不管自己多笨也离成功不远了。我和邢总接触过，一直很佩服他，今天听您这么一说我更觉得他很了不起，您看，邢总的信远联集团有没有可能和我们共同主办面向第一资源的高峰论坛啊？"

尤教授并未直接回答，而是似乎觉得小谭孺子可教，又接着给小谭上课："你们是在盯着第一资源的NOMA工程吧？这个项目已经酝酿很长时间，前后多次的论证会我都参与过，目前仍然还有一些重大问题存在不少争议，核心就是几个事关'以谁为主'的问题，其中之一是以中为主还是以洋为主，有些人认为不仅技术平台和应用软件都应该采用国外的，就连运营和管理模式也要尽量照搬国外同行的，对此我就有不同看法。我认为，这个行业在中国的确比欧美国家起步晚，引进吸收和学习借鉴都是应该的，这十多年我们也一直是这么做的，但是正因为如此，我们反而具有得天独厚的后发优势，我们才可以在这十年间没有任何历史包袱地实现跳跃式发展，一步到位采用最先进的技术和最有效的模式，国外同行有谁有我们这样的发展速度？有谁有我们这么大的市场规模和业务量？我们怎么去学？所以，我的观点还是一百多年前的那句老话，中学为体、西学为用，我不反对采用国外业已成熟的商品化软件，但是怎么把国外的软件用好应该由我们自己说了算。"

小谭抓住时机附和道："太对了，像ICE的软件已经被国际上同行业的很多知名公司采用，第一资源搞一下'拿来主义'就可以直接获得成熟产品，比自己从头做起效率要高很多，但是ICE的软件到了第一资源的手上怎么才能用好，就应该由信远联这样了解第一资源情况的公司来保驾护航。"

尤教授头一次赞许地点点头，说："对嘛，你看连你这个外行也能想到这一点，但是我们有很多内行却还是执迷不悟啊，总要找国际上的那几家咨询公司进来，说他们手里有很好的方法论，可再好的方法论也要看是什么人来用嘛，相关的会我都去听了，那哪叫什么咨询顾问啊？都是一些毛孩子嘛；那哪是来给我们提供咨询的？分明是来我们这里学习的嘛。我又要拿邢众他们打比方，邢众的那些骨干哪个没有

和第一资源泡过十年八年？那些咨询公司的人谁有这种经验？”

“是啊，咱们受的洋罪还少吗？”小谭说完才意识到自己正是个卖洋货的，忙拉回到他最关心的话题，“所以我就想，您的研究中心和信远联集团出面，我们ICE也一起参与，共同和第一资源总部以及各省公司的高层来一次深入的交流，让他们都能认识到这种中学为体、西学为用的价值。”

尤教授没理睬小谭，埋头吃着自己的菜汤拌饭，小谭仍不觉得饿，但发现这一幕很像是一位乐善好施的庄主在款待一个饥民，万一尤教授也做此联想就不妥了，忙抄起筷子吃起来。没多久尤教授就消灭了第二碗，小谭也赶紧放下筷子，尤教授说：“你吃你吃，我说什么你听着就行。峰会这种形式是不错的，你们和信远联之间的合作我就不方便参与了，商业上的事我也没兴趣，你不是管战略合作的嘛，你去和他们谈吧。峰会的主办方最好是我们学校和第一资源两家的名义，可以由我们研究中心做承办方，信远联和你们ICE都作为协办方，第一资源的人可以由我们研究中心出面邀请，高层有不少都是我以前的同学和同事，中层里面我的学生就更多了，经费嘛可能得主要由你们ICE来承担，我对你们还有个建议，就是最好从国外把你们的那些知名客户请一些高层过来，由他们来和第一资源交流类似项目的经验，你们尽量退到幕后，一定不要安排什么产品宣讲之类的，现在大家都对过于商业化的东西很反感，由你们的客户替你们现身说法就好得多，很多时候做绿叶比做红花效果更好。”

小谭不免喜忧参半，喜的是尤教授主动承担起导演的角色，显然已把峰会当作自己的事；忧的是将承担全部经费、投入大量资源的ICE被尤导演分配的角色竟是个幕后英雄，不知道皮特能否接受这种结果。尤教授仿佛没有在意小谭的反应，而是沉浸在自己不断跳跃的思绪里，说道：“无论是国际国内，无论是政治经济，一切的争夺都是围绕着主导权。你看看这些年产业的发展就是这样，无论是技术标准，还是体系流派，还是拆分重组，争的都是一个主导权啊，第一资源搞的这个NOMA工程，吵来吵去也是这个，你们做销售的大概也是一样的道理，没有主导权就不仅失去了话语权，往往也失去了生存权啊。”

小谭暗暗为自己叹息，看来ICE已经失去峰会的主导权了，他当时并没有在意尤教授这番话的深意，等他真正认识到NOMA项目中无处不在的激烈争夺都是针对“主导权”这三个字时，已经是好几个月之后了，而那时，已经太晚了。

星期四下午，洪钧开车到了嘉里中心饭店，他把车停到地下停车场，

走进电梯后一看手表便发了愁，离约定的四点还有二十多分钟，按他以往的习惯尽可以在大堂或酒吧把时间打发掉，可是这次不行，这次的他见不得人，他甚至想回到车里等着，但电梯门已经开了，他便低下头快步奔进离电梯间不远的商务中心。

洪钧向商务中心的接待员报出科曼公司的名字，接待员会意后就要马上带他过去，洪钧忙问：“里面有几个人？”接待员看一眼手边的记录，说：“只有一个人。”洪钧这才放心地跟着她走到商务中心里面的一间会议室。

接待员轻柔地在门上敲了两下，里面传出一声“请进”，接待员替洪钧打开门，站在门旁对里面的人说：“洪先生到了。”

托尼已经笑容满面地走过来握住了洪钧的手，两人隔着一张写字台坐下，托尼要接待员替他续杯咖啡，洪钧也请她顺便送杯汤力水来。两人无言地对视片刻，托尼先开口说：“Jim，你还是那样的龙马精神哇，一点点都没有变。”

洪钧和托尼只在公众场合见过一次，没说上几句话，托尼还是高高瘦瘦的，疲惫中显得有些颓废，洪钧敷衍道：“好久没见了。”

托尼见洪钧有些拘谨，便说：“你看我有多尊重你的隐私，没有请你到我们科曼的office去，也没有约在外面，专门选在这里，在你的前面和后面我都没有约其他人，所以除去我你不会再见到任何人，我有够在意你的隐私吧？我当然明白做事的规矩，知道的人越少成功的机会就越大嘛。”

洪钧默默一笑表示领情，其实这地方是他自己提议的，嘉里中心饭店似乎总和他职业生涯中的转折点有关，一年半之前他就是在外面不远的“炫酷”酒吧里要求皮特把他开除出ICE的，而今他期望这里能为他带来好的转机。

托尼又说：“Jim，你害得我在北京从星期一等到现在的哇，你迟迟说不好什么时候有空，我就早早地跑到北京来待命，你可一定要体谅我这一片苦心哇。当然啦，我在北京也有很多别的事情要忙，但归结起来，仍然全都是为了你。”

洪钧是故意拖到星期四才来见托尼的，所以托尼的前半句话只换得他再一次表示领情的微笑，但后半句话却让他诧异，不禁问道：“怎么会全是为了我？”

“我现在就是在做清洁员、在做排雷兵，以前俞威在这里留下太多的trouble，我用一年多的时间疲于奔命，但是老实讲，还是有好多的问题没有解决，我一直没有随便找个人来替我做，就是因为这个position太重要，事情可以做错，但人选不可以找错，我一直想找到最好的人，把一个尽量干净的摊子交给他。Jim，你肯定知道我为什么请你来，我也不用兜圈子，我希望你来坐这个position，做科曼在中国区的销售总监。”托尼说完就眼巴巴地望着洪钧。

洪钧径直问道：“就是俞威以前在科曼的位置？”

“是呀。”托尼话一出口又马上补充道，“不过title可以调整的啦，可以不叫做中国区销售总监，如果你喜欢可以叫做中国区总经理，反正都是直接report给我的啦。”

洪钧微微一笑，说道：“我关心的不是title，而是这个position所拥有的权力与所承担的责任是否match，如果手上的权力远小于肩上的责任，这个position恐怕谁也坐不长。”

托尼沉吟道：“嗯，你有什么想法吗？我们可以交换一下的啦，我去年花了很多时间呆在北京，也发现可能有些问题的原因是在于公司的架构。”

洪钧是跳槽的老手也是挖人跳槽的行家，两方面的经验都告诉他，讨价还价最好在进门之前，进门落座之后就恐怕再也没有机会了，既然已经看到这个职位存在问题就必须现在解决它，否则坐到上面以后这问题也就长到了自己身上，再也拿不掉。洪钧有条不紊地说：“中国区的销售总监要对科曼在中国的bottom line负全责，他就应该有权说了算，如果他只有发言权、建议权而没有决定权，却要独自承担最后的结果，这是不公平的也是行不通的。当年我和俞威一起离开原来那家公司，他来了科曼而我去了ICE，后来又几乎是同时离开，但区别在于，俞威给科曼遗留下很多问题，而我走后ICE却风平浪静，根源不在于我和他两个人之间的不同，而在于两家公司架构上的不同。俞威承担了最大的压力，但公司里很多事他说了不算、很多人他指挥不动，身边有太多和他平级的director也都向你report，彼此掣肘，所以才逼得他处处挖空心思变通，转而去公司外面找资源、找捷径，他也知道这样不能长久，所以才会有一系列的短期行为。你刚才说人选不能找错，我同意，但人选更不能用错，如果公司架构不合理，恐怕换了谁都一样。你刚才说科曼如今的麻烦都是俞威留下的，似乎其他人都没有责任，而你当年把俞威请来时恐怕也自信是请对了人吧，我可不想等将来我离开后，你在我的继任者面前又把全部责任推到我头上。”

托尼双手交叉拢在胸前，揉着又窄又斜的双肩，好像这副肩膀再也无法承受重压，沉默良久之后冷不丁问道：“看来你对这个position是很有兴趣的啦？”

“我对任何挑战都有兴趣。”洪钧笑呵呵地回答。

“那你对package有什么样的expectation？”

“我希望在你和我对这个position的权责问题达成一致之后再来谈package，我当然关心package能拿多少，但我更关心package能拿多久。”洪钧意味深长地说。

托尼又沉吟片刻才说：“你的想法有些道理，但这样一来科曼在中国就不只是新请一位销售总监，而是整个架构都要重组，可能很多人都要换老板，我如果现在就给你一个明确的答复显然是对你和我都不够负责任，我需要回去考虑一下，我也要请示我的老板，然后再和你谈，你放心，我们香港人做事很快的。”

洪钧笑了，说：“我很有耐心，你在北京等了我四天，我可以等你很多个四天。”

第六章

托尼并没有让洪钧等上“很多个四天”，香港人做事的确很快，托尼一周之后就又来了北京，他把洪钧约到上次的老地方又恳谈一轮，令洪钧的坚持再也无法不动摇了。托尼带来的一揽子计划对洪钧来说确实颇有吸引力，洪钧可以成为名副其实的科曼中国区总经理，眼下在北京或上海分管财务、人事、技术和专业服务的几个总监都不再直接向托尼汇报，洪钧将是他们的新老板，托尼将转而集中精力运作香港和台湾两地；既然托尼连他最不愿撒手的权力都撒了手，在洪钧的薪酬待遇上自然不会锱铢计较。洪钧说他要再回去考虑一下，托尼很善解人意地说那是应该的，毕竟是职业生涯中的一个重大决定嘛，他会呆在北京静候佳音，希望洪钧这回不要再让他等上四天。

洪钧所需要考虑的只是如何向科克交代，因为他毕竟曾对科克承诺过不会主动离开，虽然他已多次给自己打气要“扛下去”，但现在他不想再扛，他想撤了，而科克会怎样挽留他呢？会埋怨他言而无信吗？会可怜兮兮地恳求他留下来吗？科克对他有知遇之恩，不久前刚又救过他一命，也可算再生之德，洪钧很怕科克对他打感情牌，如果科克所要的报答就是他留下，洪钧又于心何忍弃他而去呢？

洪钧一夜辗转反侧，仍未下定最后的决心，但还是拿定主意得尽早和科克谈谈看。第二天上午，洪钧一直熬到十一点多才给科克打电话，这时的硅谷已是晚上，而东京和悉尼的午餐时间还未结束，应该是身在新加坡的科克不太繁忙的时段。果然，秘书二话不说就把电话转给科克，科克又用他一贯的风格向洪钧大大咧咧地问候了几句，但马上转而用严肃的口吻问道：“Jim，你怎么了？听上去你的状态糟透了。”

洪钧对科克过人的洞察力一向又敬又畏，他远在电话那端却可以看见洪钧的表情，而当他坐在对面时就更可以看透洪钧的内心。洪钧含混地回答：“老样子，你知道我现在的状况。”

科克关切地问道：“又发生了什么事吗？是韦恩又做了什么？”

“没有，最近这些天韦恩并没有来烦我。”

科克沉吟一下，说道：“但是显然你预感到了某种令你不安的事情。”

洪钧明白科克话里的意思，恰恰是科克已经预感到了将要发生什么，他忙说：“有件事你可能还不知道，我的最得力的助手，叫Larry的，

是我下面的销售总监，不久前刚被韦恩用非常令人厌恶的手法赶出了公司，你想知道事情的经过吗？”

“OK，我在听。”科克马上说。

洪钧便把韦恩和CK如何逼迫李龙伟离开公司一事原原本本地诉说了一遍，科克始终一言不发地听着，等他确信洪钧的故事已经讲完，才缓缓地说道：“Jim，我能理解你内心的感受，也很理解你现在的处境，但是我不得不说，这就是生活，这就是我们大家都要面对的生活，生活中总会遇到各种不公平，令人气愤但也令人无奈，无论对谁都如此，无论在哪里也都如此。在Larry身上发生的事让我很痛心，但我们所能做的就是让我们的生活继续下去，既然我们都无法挽回Larry的离开，就应该尽快适应没有Larry的日子。”

洪钧不免感觉一阵凄凉，似乎李龙伟并不只是离开了维西尔而是离开了人世，他意识到科克虽然耐心听完他的血泪控诉却并不真正关心李龙伟的命运，也不觉得洪钧的命运会因李龙伟的离去而受到多大影响。科克的冷漠让洪钧拿定了主意，他鼓起勇气说：“我有个想法，我觉得应该首先和你商量一下，听听你的意见。”

科克却没有像刚才那样任由洪钧说下去，而是马上不容置疑地说：“不，Jim，你不必说，那不是个好主意。我知道你的想法，我再说一遍，那不是个好主意。”

洪钧一时无语，他再一次领教到科克的犀利与老辣，科克这一拦给双方都留下了回旋的余地。洪钧等待着科克即将对自己发动的感情攻势，暗自盘算该如何狠下心回绝，他听见科克问：“你觉得我是不是一个称职的老板？”

“当然，你是我遇到过的最出色的老板。”洪钧此言不虚。

“你觉得还会有什么人比我更看重你的价值？会比我更了解你、更支持你？”科克追问道。

“没有，以前没有，以后恐怕也不会有。”洪钧回答得很痛快，料想科克接下来便会如数家珍地回顾他以往对洪钧的诸多恩德。

科克沉默了一会儿，叹了口气，才说：“我并非是个不称职的老板，我也从来没有不理解你、不支持你、不保护你，但依然出现了我无能为力的局面，使你面临今天这种难过的境地。试想，如果你遇到其他能力不如我的人，也不如我这样理解你、支持你、保护你的人，你又

会走到什么样的境地呢？”

科克的应对完全出乎洪钧意料，科克不仅没有防守反而是在进攻，在洪钧不知所措之际科克接着说：“毋庸置疑，维西尔是家好公司，你也承认我是个好老板，虽然眼下我们的状况确实很糟，已经糟得不能再糟了，但这是好事，因为在我们周围已经没有不确定因素了，即使不会很快好起来，起码不会更糟。试想，假如你换一个环境，也许最初会觉得舒服一些，但那里有无数的不确定因素在等着你，谁知道将来会发生什么？恐怕很快就会比现在还要悲惨得多。最大的危险并不是你眼前看到的，而是你还没看到的那些未知数，记住，要小心拐角的另一侧。”

洪钧明知这些都是科克的说辞，但仍不由得深受触动，他的确远未了解托尼本人和科曼公司的深层情况，托尼恐怕是迫于现在的内忧外患才不得已向洪钧放权的，他们两人之间既无感情基础也没有形成牢固的利益共同体，万一天有不测风云，他实在无法想象自己又将落得何种下场。

洪钧还在沉思，科克却已经胸有成竹地把此事视为彻底了结，忽然神秘地说：“好啦，我们不能再浪费时间了，我们还有大事要做。你不是一直抱怨我很少去中国吗？我有个好消息，信不信由你，我很快就要启动我的第二次北京之行！为什么韦恩这几天没有再找你麻烦？你知道他在忙什么吗？”

毫无思想准备的洪钧又吃一惊，还摸不着头脑却听见科克提高嗓门说：“你不给我打电话我也会马上找你，弗里曼要来中国了！难道这还不是大事吗？”

难怪！这对韦恩来说的确是天字第一号大事。洪钧问：“斯科特也一起来吗？”

“他？不。你没注意到吗？我们的总裁先生不愿意当配角，他不喜欢站在我们的董事长先生的阴影里。会由我全程陪同弗里曼。”

“弗里曼什么时候来中国？”

“很快，三月中旬。”

“什么？！那也太紧张了，只剩还不到三个星期，而且三月中旬北京正在召开人大和政协的大会，就像你们的参议院和众议院，所有政府部门和大型企业的高层恐怕都在开会，弗里曼那时候来将很难见到什

么人，他能不能把行程向后推迟一些？”洪钧焦急起来，不由自主地进入临战状态。

“你还不了解我们的大老板，当弗里曼说了三月中，那就意味着只会是三月中，任何人、任何事都很难改变他的想法；而且，三月底维西尔要召开全球用户大会，他的中国之行也不可能再推迟。”科克笑一下又说，“还是来操心我们该操心的事吧，我需要你帮忙，我相信我们一定能把握住这个宝贵的机会。”

直到科克挂上电话，洪钧还在想如何从弗里曼的中国之行与科克交代的任务中挖掘出自己的机会，虽然尚无头绪但他已经依稀地预感到自己有了些盼头，便决定在维西尔继续熬下去。临近下班的时候洪钧给托尼打了电话，首先由衷地感谢托尼对他的器重和厚爱，也表示自己真的非常珍惜与托尼的合作机会，但是由于他个人的其他考虑以及维西尔目前的某些状况，他暂时还不能加入科曼公司。托尼很惊讶，惊讶过后便非常失望，失望之余就有些不快，他一再试图了解洪钧拒绝加盟科曼的真实原因，但洪钧不愿多说，他又动之以情晓之以理地再三劝说，却反而坚定了洪钧放弃这个机会的决心。托尼见已无可挽回，便喟然长叹一声，说：“Jim，你怎么能这样没有诚意呢？你让我好失望啊。”

洪钧又一次表示歉意，不好意思再直呼“Tony”，而是格外尊敬和诚恳地说：“蔡总，这回真的是我有负于您了，我也觉得很遗憾，但我非常希望能和您继续做朋友。另外，前一次见面时我对您提的建议，还是希望您能考虑采纳，如果您找到令您满意的新人选，不管他是否主动提出来，您都最好让他做名副其实的中国区总经理，这样科曼在中国才能更有作为，对他本人、对您都是好事。”

托尼阴阳怪气地说：“Who knows？我答应让你做名副其实的总经理，你不是照样对我说‘no’？你已经决定继续留在维西尔了，难道你会真心希望我们科曼越来越好？”

洪钧也就不好再说什么，两人总算和和气气地互致良好祝愿后结束了通话。托尼在办公室里呆坐了一会儿，便按下内线电话说：“Judy，你来一下。”

茱迪很快走了进来，托尼问：“你有没有一些做传媒的朋友啊？”

茱迪眉毛一挑，有些莫名其妙，反问道：“当然有啊，咱们每个月都得花那么多公关费，怎么会没有媒体的朋友呢？你需要我联系他们做什么吗？”

托尼左手撑着腮帮，冲茱迪挤了下眼睛，说道："我在想，你的那些传媒圈子里的朋友，需不需要有人主动向他们爆料啊？"

小谭这些天心情不错，上班也就格外的迟，十点多了他才优哉游哉地踱着方步进了ICE公司的门。一见小谭露面，坐在前台里的简马上站起来对他小声说："哎呀，你怎么这时候才来啊？俞总已经找你半天了。"

小谭却若无其事地把胳膊搭在前台上，凑到简的近前嬉皮笑脸道："我还以为是你想我了呢，原来是他，唉——他找我干吗？还想管我的考勤啊？他有事打我手机不行吗？有病！"

简白他一眼，坐下说："你少贫了，赶紧去吧。"

小谭兴致索然，只得溜溜达达走到自己的座位隔断里，先把笔记本电脑拿出来打开，又端起杯子正要去倒杯水喝，不想简已经跟过来站在他身后，焦急地说："你怎么还没去啊？他刚才又问你来了没有，我说你刚到，你快去吧。"说着就从小谭手里把水杯夺下来放在桌上，推着他后背督促他快走，小谭估计躲不过去，只好硬着头皮来到俞威的办公室门口，门开着，他刚要敲一下门框，里面已经传出一声底气十足的吆喝："进来！"

小谭应声而入，见俞威正襟危坐在大班台后面的皮椅上，跷着二郎腿，气鼓鼓地瞪着他，他往旁边一看，没想到苏珊也在，坐在靠墙的沙发里正似笑非笑地看着他。小谭一见这阵势心里有点发虚，勉强挤出笑容，往苏珊旁边凑着也想坐到沙发上，不料苏珊却忽然站起来，走到大班台前面把手伸向俞威的水杯，问道："要不要我帮你倒些水？"俞威摇头，苏珊便就势坐在俞威对面的椅子上。小谭只得孤零零地在沙发上坐下，因为沙发比皮椅矮些，他的地势明显比俞威和苏珊低了几分，分坐大班台两侧的那两人俨然成了法官而他自然而然处在了被审判的地位。

俞威的西装用衣挂搭在角落里的衣帽架上，他穿着蓝色的牛津纺衬衫，从双肩垂下两条背带钩在裤腰上，他把双手的拇指伸进背带里，虎口扣住背带上下滑动，又把紧绷的背带向前撑开，使背带离开胸口足有一拳的距离，然后把钩住背带的拇指抽走，背带便像弓弦"啪"的一声弹在他宽阔的胸膛上，让小谭心里一紧，仿佛背带是抽打在他身上。俞威就这样使背带一次次地撑开又弹回，寂静的房间里只听到一声声"啪"、"啪"的回响，小谭仿佛置身于令人毛骨悚然的刑讯室。

俞威玩够之后才冷冷地问小谭："想见你一面可真难啊，忙什么呢？

我们这么请你都请不来。”

“嗨，我还能忙什么，都是些跑腿的事呗。”

“你去找过邢众了？”俞威单刀直入，目光咄咄逼人。

小谭一愣，他知道俞威迟早会察觉他的举动，但没想到俞威的消息如此灵通，他犹豫了一下，反问道：“邢众？信远联的？”见俞威面无表情地盯着他，又只好说：“哦，很早以前就认识他，经常一起聚聚，前几天正好都有空就又聚了一次。”

“不只是聚聚吧？你们不是要搞个大手笔吗？”俞威冷笑，见小谭仍在装傻便干脆挑明，“听说你们打算给第一资源搞个seminar？”

“不是seminar，是一个forum，专门针对第一资源高层的高峰论坛。”小谭不无炫耀地更正道。

小谭的自鸣得意彻底打消了俞威仅存的最后一丝耐心，他大声质问道：“你到底想干什么？谁让你搞这种狗屁forum的？”

“我没想干什么呀，是Peter让我帮他组织的。”小谭一副无辜状的样子。

俞威怔住了，他和苏珊对视一眼，显然都没料到皮特居然是此事的幕后操纵者，他们虽然都清楚皮特如今是小谭的保护人，但都没想到皮特竟会直接插手如此具体的事务。俞威很快冷静下来，又问：“Peter为什么让你搞这个活动？”

“Peter也没对我讲太多，他只说总部和亚太区今年都把这个行业当作市场重点，要针对有战略意义的大客户搞一系列的road show，要求我在中国也组织一场，你说在中国还能给谁搞啊？肯定只能给第一资源搞嘛，信远联和第一资源熟，我们就商量一起面向第一资源搞这个高峰论坛。”小谭又反客为主地问，“怎么了？Peter的安排有什么不妥吗？”

俞威和苏珊又对视一眼，将信将疑地反问：“你知不知道第一资源现在是什么状态？”

“不知道啊，你从来没和我提过，Peter应该也不清楚吧，我们只知道第一资源肯定是个很有潜力的大客户。”小谭继续装作不明就里。

俞威死死盯住小谭的眼睛，说道：“我们跟踪第一资源已经很长时

间，从总部到几个主要省级公司上上下下都做了很多工作，前期阶段已经过去，今年该收官了，现在需要的是一对一地做每个具体人的工作，大庭广众地还怎么做工作？你们在这时候还搞这种虚里吧唧的研讨会有个屁用？”

“反正没什么坏处吧，造声势、强化市场形象总是好事啊。你们还是按照你们的既定步骤去跟踪一个个具体项目，我们就用这种市场公关活动给你们摇旗呐喊，你们走下三路，我们走上三路，遥相呼应嘛。”小谭笑眯眯地说。

苏珊显然对小谭用的“下三路”一词有些敏感，板起脸插话说：“但是你们现在大张旗鼓搞这种务虚的东西，会让很多人confuse，把customer和partner全都搞糊涂了，没有任何好作用却只会把competitor都给招来。”

“嗨，NOMA工程这么大的项目，哪个competitor还不知道啊？”小谭不以为然地说，没意识到自己刚说漏了嘴。

俞威的眼睛立刻瞪起来，警觉地问：“你也知道NOMA工程？你们的高峰论坛真是只务虚吗？是不是专门为NOMA工程搞的？”

小谭虽然心里懊悔，但脸上还是一派镇定，轻描淡写地说：“听邢众提过不止一次了，第一资源的人也老挂在嘴边上，但我还没弄明白具体是怎么回事。嗨，我也不关心这些，项目归你们去做，我只要把Peter交代的差事应付过去就万事大吉。”

俞威依然满腹狐疑，又追问：“邢众都和你说什么了？你对他做了什么承诺吗？”

“他没说什么啊，我能向他承诺什么？我什么权限也没有，就是替亚太区和他商量一下论坛的具体安排，各自负责请什么人来、各自分摊多少费用之类的。”

俞威脸色阴沉，不无忧虑地说：“邢众的能量很大，他的胃口更大，你绝不能代表ICE向他做出任何承诺，在NOMA工程上我们已经布好局了，你绝不能擅自把邢众的信远联引进来，他会把我们和其他partner谈定的布局通通打乱。”

“不至于的吧，多个partner总归是好事啊。”小谭见俞威一脸不善又马上满口应承，“好的，我就只负责玩虚的，你们负责玩实的，要是邢众有什么要求我都只管向你转达。”

俞威没好气地说："不劳你大驾，你不必转达，你就让他有什么事直接来找我。"

苏珊在一旁提醒俞威："我觉得还是不太好，summit、forum这种大的event要是真搞起来就很难加以控制，还是干脆别搞了吧。"

俞威立刻说："对啊，我看咱们还是都不要冒这个险。David，这事你先打住吧，不要再管了，我会去和Peter谈，要么干脆取消，要么往后推一段再说，为了搞一个没有实效的市场活动而影响一个近在眼前的大单子，谁都得吃不了兜着走。"

小谭在心里恶狠狠地骂了苏珊一句，便摆出通情达理的姿态把他早已酝酿好的对策说了出来："其实我对搞这种东西也没兴趣，费力不讨好，所以如果你能让Peter改变主意我是求之不得啊。不过，虽然我对第一资源的项目并不了解，但我还是建议你三思而行。"

俞威眉头紧锁，反问道："什么意思？"

小谭不慌不忙地说："像第一资源这么大、这么复杂的项目，咱们ICE China是头一次做吧？他们所需要的行业解决方案在中国还没有客户用过，就算有类似的客户又有谁的业务规模能和第一资源相提并论？咱们ICE China根本就不具备本地支持的能力，不要说拿下项目后没有人能去实施，就连能把这套solution从头到尾讲清楚的presales都没有，项目前期还可以对付，反正都只是泛泛地介绍，可到关键阶段谁能保证在标书里可以把solution表述得天衣无缝？咱们ICE China没有这些资源啊。总不能指望邓汶他们北亚研发中心吧？那帮都是做软件技术的，根本不懂客户的行业应用。所以肯定得从外面寻求支持，谁能帮咱们调资源？Peter啊。他这次专门请总部最牛的行业应用顾问和产品专家来forum上做speaker，咱们倒好，非但不领情，还把Peter的好意和这些牛人都拒之门外，人家愿意来的时候咱们不让人家来，等咱们求人家来时人家该不愿意来喽。我觉得，搞不了自力更生就必须对外开放，咱们不能对老外穷横啊。"

小谭从未在俞威面前发过如此滔滔不绝的宏论，不由得钦佩自己的临"威"不惧，俞威和苏珊听完这段长篇大论之后面面相觑，他们深知ICE中国公司的实力不足以独立拿下第一资源的NOMA工程，但是怎样既能请到外来的和尚念经、又能保住本寺方丈的宝座，的确不是一件容易的事。俞威本来就对能否说服Peter收回成命缺乏信心，小谭的话更让他不能不权衡再三，他沉默良久才说："这样吧，洋为中用，我们既要充分利用老外的资源，又不能让他们干涉我们的事情，主意还是得我来拿。Peter要搞这个forum就搞吧，但是，David，这只是

一次市场活动，你们任何人不得向客户或者合作伙伴做出任何承诺，代表ICE的只能是我一个人。”

小谭很爽快地答应了，不料俞威却又说：“还有，这次活动的范围不要铺得太大，只能针对第一资源的总部来搞，如果总部想叫某些省级公司的人来就随他们，但咱们不要擅自请下面各省的人。另外，David，你毕竟一直做sales，对marketing和PR都不在行，Peter也是赶鸭子上架，我看就让Linda和你一起准备这个forum吧，她是Marketing Manager，你们两个正好优势互补，有什么情况你们随时找我和Susan商量，这样安排没问题吧？你刚才不是说了嘛，搞不了自力更生就必须对外开放，你也不能对我们穷横啊。”

小谭刚才的得意立即消失得无影无踪，好像被俞威往他嘴里塞了一只苍蝇，他在公司里最惧怕的人是俞威，最嫉恨的人是苏珊，而最令他避之犹恐不及的是琳达，因为他始终不知该如何与老板的枕边人打交道，但俞威的话里显然没有任何商量余地，小谭也就只得吞下这只苍蝇，期望肚子里的胃液迅速把它溶解殆尽。

等小谭一走苏珊就立刻把门关上，回身看见俞威正对她露出一丝苦笑，苏珊说：“我担心的并不是Peter和那些老外，咱们总有办法对他们物尽其用，我担心的是邢众，咱们一直试图制约他、使他乖乖接受咱们的布局，他会不会利用David和这次forum的机会向咱们叫板？”

俞威摇摇头回应说：“David和邢众是彼此利用，都只是想通过这次forum在第一资源面前亮相，在forum本身上他们闹不出花样来，邢众日后向咱们叫板那是早晚的事，谁会甘愿被咱们宰割？但是只要咱们牢牢拿住客户就掌握了主动权，他再牛也得来求咱们。”

苏珊“嗯”了一声，俞威却又摇了摇头，苏珊问：“怎么了？”

俞威抬眼看着苏珊，喃喃地说：“寒心呐！Peter这鬼子，我拼死拼活给他卖命，他还这么不信任我。”

苏珊也叹口气，说：“在哪儿都一样，咱们就像被人骑的马，马跑得越快，缰绳就被拉得越紧。”

洪钧办公室的门一直紧闭，他独自在里面忙碌了几乎整个下午却一无所获，能打的电话都打了，能试的途径都试了，但依旧希望渺茫，他灰心丧气地想，这能怪谁呢？谁让弗里曼偏偏要在这种不合时宜的节骨眼来北京呢？

洪钧正郁闷，桌上的分机响了，是玛丽，她试探着问道：“Jim，您有一位姓‘于’的朋友在线上，说有急事找您。”

洪钧一时想不起自己的哪一位朋友姓“于”，但还是耐着性子说：“你接过来吧。”

外线刚切换过来，就听见一个曾经非常熟悉的声音笑着说：“Jim，又忙呐？还听得出我是谁吗？”

洪钧当然听得出来，这声音在他的记忆中始终占据一席之地，他只是已经很久不再期待听到这个声音，如今在耳边乍一响起反而让他有些措手不及——电话那端的人是俞威。洪钧干脆又等了片刻，好像自己是经过冥思苦想才分辨出俞威的声音，然后才说：“哦，我还以为是哪条‘鱼’，原来是你这条‘鱼’啊。”

“嘿嘿，正是在下，鱼儿离不开水啊，所以我才来找你的嘛。哎，我刚让人给你发了个fax，看到没有啊？”

洪钧一愣：“没有啊。”

“啧啧，你们维西尔也太没效率了嘛，我还特意等了一会儿，估计你已经看到了才给你打电话。对下属得严格要求才行，从这点小事就能看出来你带兵还是松松垮垮的啊。”

洪钧说句“你等一下”就把外线先挂起，拨通玛丽的分机问道：“有我的fax吗？送过来吧。”

很快，玛丽在门上敲了一下就推门进来，把一张纸递到洪钧面前，怯生生地说：“刚才您的门关着，就没马上送来。”洪钧说了句“没关系”，接过传真却发现玛丽脸上有一种怪异的表情，他正莫名其妙，玛丽已经转身出去把门带上了。

洪钧随手把传真摊在桌面上，正要恢复和俞威的通话，手刚触到听筒却僵住了，俞威传过来的是从一份报纸上放大复印下来的版面，硕大的标题立刻吸住了洪钧的视线：《维西尔机构改组生变洪钧引发高管出走潮？》他忍不住向下看正文，这篇“豆腐块”并不长，只有二三百字，文章写道：

“维西尔自从在去年底大动作改组，设立大中国区并将华东业务并入台湾公司、将华南业务并入香港公司之后，来自高层的人事震荡持续不断。继本月初维西尔华北区销售总监突然离职之后，业界于近日盛传原维西尔中国区总经理、现任华北区总经理的洪钧也在与多家公司

接洽，很可能将于近期投奔新东家。据圈内人士透露，洪钧因不满机构改组后其所辖区域大幅缩水，已主动向IBM、埃森哲、ICE和科曼等数家公司伸出橄榄枝，并至少已与其中一家进入实质性商谈。据推测，洪钧此举并非单枪匹马，很可能携得力战将集体出走，已离职的原华北区销售总监去向尚不明朗，可能也在待机追随洪钧加盟新公司……”

洪钧呆呆地坐着，脑子里一片空白，直到桌上的分机骤然铃声大作才让他猛醒过来，又是玛丽说道：“还是刚才那位‘于’先生，他说电话断了。”

洪钧让她再接过来，在恍惚中听到俞威尽情地调侃：“哟嗬，看得够认真的啊，看第几遍了？记得你一向都挺低调嘛，不是从来不让媒体宣传你个人吗？这回怎么连大名都上标题了？”

洪钧淡淡地问：“你有什么事吗？”

“我？没事，就是特意来给你道喜，如今你成了香饽饽，那么多地方请你去，其中居然还包括ICE，怎么好马也吃回头草啦？哎，我怎么不知道你要回ICE的事？你和谁谈的？ Peter？好啊，回来好，咱俩又可以在一个战壕里战斗了。哎，是不是得让我给你腾位子啊？好说，咱俩谁跟谁啊？”

洪钧不愿意理睬俞威的嘲讽，而俞威却越发关注洪钧的动向，追问再三，洪钧说：“是不是你的位子不保了？怎么你对这篇报道比我还神经过敏啊？”

俞威倒是说了句实话：“这年头，随时得有危机感啊。”他又一再试图打探洪钧的口风，洪钧一律回之以“无可奉告”，俞威不满地说：“你这就不厚道了，这肯定不是完全没影的事嘛，苍蝇从来不叮没缝的蛋。”

洪钧笑了，回敬道：“这一点的确你最有发言权。”

和俞威的斗嘴并没让洪钧感到丝毫的放松，他又拿起传真看了看，想知道是哪位“名记”采写的这则消息，却没找到署名，只看到“本报讯”三个字，他认识这家报纸负责“业界动态”专版的编辑，本想打电话过去问问，思虑过后还是决定作罢，在他印象中这还是头一次不用公司花钱、不用自写新闻稿就使维西尔见诸报章。

洪钧又把文章仔细读过一遍，心里说不出的苦涩，他当然知道该消息

不是空穴来风、捕风捉影，他也很清楚该消息出自何人的手笔。这一手实在是够毒辣的，洪钧想，如此一来很难想象近期还会有什么公司愿意接纳他，而他也将更难以在维西尔立足，就像在棒球比赛中的跑垒员，前方的垒位上不去，原垒也不能回，他生生地被封杀了。

洪钧拿起电话拨了玛丽的号码，问道："刚才那份fax的内容你看过了吧？"

玛丽一时不知该如何应对，在电话里发出一声长长的"嗯"，洪钧可以想象出玛丽为难的样子，笑着解释："你别误会，那份东西尽管随便看。我是要你帮个忙，在网上找出那条消息的link发给我。"

玛丽忙如实回答："我收到fax就已经在网上搜过，都有好多好多条了。"

洪钧暗自苦笑，网络的传播速度自然是快，但玛丽的响应速度也够快的，他只好说："我要的是那家报纸的电子版，那些转载的就算了吧，咱们得支持原创啊。"紧接着他又吩咐一句："对了，你再辛苦一下，马上把那篇文章翻译成英文，大致意思对了就成，不用追求信、达、雅。"

玛丽的电子邮件很快就到了，附带那家报纸网站上含有该篇文章的网页链接和翻译稿，虽说不必追求信、达、雅但洪钧还是又花几分钟对翻译稿做了些修改，以免因为歧义引起不必要的误会，然后一并转发给维西尔北京、上海和广州三地全体员工以及韦恩等大中国区管理层，他也没忘把科克放在抄送名单中。洪钧在邮件里用英文简单地写道："仅供开心之用。我很高兴居然有这么多不知姓名的人在关心着我。"

关心洪钧的确实大有人在，邓汶就是其中极热心的一位，他风风火火地打来电话询问，嫌洪钧语焉不详又要风风火火地跑来当面聊，洪钧告诉他晚上已约好菲比吃饭，邓汶倒是一点都不见外，说也有很长时间没见菲比了，正好一起聊聊，洪钧也拿他没办法。

洪钧接上菲比，到国贸进了一家茶餐厅，晚上七点不到，正是附近写字楼的白领一族前来集体用膳的时候，两人只好在门口等位，洪钧越等越不耐烦，菲比在旁边哄他，一再检讨都怪自己挑错了地方。等到终于有位子可以坐下来，洪钧把头顶在后面的高靠背上揉着酸痛的脖子，菲比把菜单递过来，洪钧看也不看就说随便你点，菲比说要不就等邓汶来了再点吧。

邓汶很快就来了，洪钧笑骂道：“你小子真会掐时间，位子等到了你人也到了。”

邓汶忙赔罪说：“不好意思，今天我埋单。”然后在两人对面坐下。

洪钧对菲比说：“听到了吗？今天有某人请客，多难得啊，什么贵点什么。”

菲比就很认真地发起愁来：“可这儿没贵的呀，都是一二十块的。”

洪钧埋怨道：“还不是你自己挑的地方，简直就是个大食堂。那你挑贵的每样点两份，咱们吃一份、打包一份。”

菲比说：“就是要让你们两位大老板体验一下我们小白领的生活，你就庆幸吧，我本来打算中午带你来的呢，让你见识见识什么叫‘people mountain people sea’，呵呵。”

邓汶顾不上掺和他俩讨论如何敲他的竹杠，忙不迭地掏出一张纸塞到洪钧面前，说：“到底怎么回事啊？这里说的哪家是真的啊？你要是真能来ICE那可是太好了，我天天请你吃饭。”

洪钧把邓汶的手从眼前推开，说：“报纸上的东西能信吗？”

菲比却“嗖”的一声把那张纸抽过去，很快发现了那则消息，嘴唇翕动无声地念了一遍，然后递还给邓汶，不以为然地说：“嗨，这不都是胡说八道嘛。”说完就伸手招呼百忙之中的服务员过来点菜。

洪钧说：“听见了吧？咱有证人，连她都说报纸在胡说八道那报纸肯定就是在胡说八道。”他又无奈地摇摇头，“我以前都怀疑这报纸有人看吗，今天才认识到它还有这么大的影响力。”

菲比扭头接了一句：“这才叫好事不出门，恶事传千里。”

邓汶对菲比说：“你怎么知道这上面都是胡说八道？洪钧有没有和其他公司接触你都清楚？他要是瞒着你呢？”

菲比侧过脸看着洪钧，字字千钧地说：“有事瞒着我？不会吧，我相信你没有那么大的勇气。”

服务员经不起菲比的千呼万唤终于来了，菲比给洪钧点了份铁板套餐，给自己点了碗生滚鱼片粥，邓汶随便选了烧鹅饭。服务员刚走开，菲比就很老到地说：“好了，接下来就将是漫长的等候，你们都

记住自己点的什么了吧？呆会儿服务员端上东西来要先看清楚再吃，因为很可能是其他桌点的东西。”

洪钧和邓汶都表示谨记在心，又闲扯几句之后，一直密切观察洪钧神色的邓汶忽然指出：“不对，你肯定心里有事，还是因为报纸上的那条消息吧？你就别瞒着了，我和菲比都不是外人。”

经他这么一说菲比也定睛审视起洪钧来，似乎要洞穿洪钧心底的秘密，洪钧哭笑不得，意识到如果再不交代些东西就是态度问题了，便说：“我这几天确实有事犯愁，我们维西尔的大老板要来北京了。”

“弗里曼要来？怎么没听你说过呀。”菲比不愧在维西尔工作过，居然还牢牢记得大老板的名号。

洪钧笑着说：“你还真想让我什么事都向你汇报啊，你又不是我老板。”

菲比做出一副诡异的笑容，从牙缝里说道：“嘿嘿，我和你老板的唯一区别，就是我不用给你发工资。”

邓汶问：“弗里曼？你们维西尔的CEO？”

“董事长兼CEO。”洪钧更正完又叮嘱一句，“这事你自己知道就行了。”

“嗯，你放心，我嘴严着呢。”邓汶又问，“他来你愁什么呀？现在你上面不是还有个澳洲佬嘛，应该他愁啊。”

“维西尔内部的事不方便和你说太多，反正这差事压到我头上了。弗里曼想见高层，越高越好，但问题是他挑的这个时间点不对，三月中旬，‘两会’都还没结束，不用说那时候高层肯定都还在会上见不到，现在还没开会呢我就连一个能和高层沟通的人都找不到了，他们的心思都在‘两会’上，这次又赶上国务院机构改革，谁还有工夫搭理弗里曼的这些事。”洪钧愈发觉得懊丧。

“他想见多高的高层啊？部级？政治局委员？”

洪钧伸出食指向上戳了一下，苦笑说：“还要再高，能见多高就见多高的。各种渠道我也都试过了，没戏，全都爱莫能助，说在这种时间点根本不可能，除非等‘两会’结束之后再来，可是弗里曼不听，他以为地球是围着他转的。”

“嗯，还是得找对人，得找个把你的事当成他的事来办的人才行，不然肯定只会推托。”邓汶说着果真就把洪钧的事当作自己的事犯起愁来，他低头冥想一阵，猛然抬起头眼睛里闪动着光亮说：“你没找过柳峥吧？应该去找她啊，她肯定帮你。”

洪钧就像在瞬间被闪电击中，搭在桌上把玩筷子的手指不由自主地抖了一下，菲比立刻注意到了洪钧的异样，注视着洪钧的眼睛警觉地问：“柳峥是谁？”

“噢，我和邓汶的大学同学。”洪钧强作镇定地回答，并有意把邓汶捎带上，企图分散菲比对他与柳峥之间关系的关注。

“你不知道柳峥？你从来不看电视吗？”邓汶依然很兴奋地说，“我在波士顿经常看当地电视台转播中央台的新闻，都有好几次看到柳峥呢，你怎么会不知道她？”

“我看电视啊，但是我一般不看新闻，除非有时候不得不陪他看。”菲比瞥一眼洪钧，认定邓汶是个可以突破的薄弱环节，便问邓汶：“柳峥是男的女的呀？”

“女的呀，要不然洪钧不就成同性恋了嘛。”邓汶全然没有注意到此言一出洪钧和菲比的脸色发生了何种变化，仍旧笑呵呵地问洪钧：“哎，她现在是什么级别了？正部？这次开‘两会’估计她又能往上升吧？”

洪钧惴惴得不敢去看菲比，心里深恨邓汶这张嘴，又不得不敷衍道：“应该还不到正部吧，最多是副部，但是正的厅局级肯定是早到了。”

菲比探身把头凑到洪钧面前，像是端详陌生人一样看着洪钧，看得洪钧心里阵阵发毛，菲比幽幽地说：“没想到，你还隐瞒有这么重大的历史问题没有交待啊。”

邓汶登时醒悟过来，觍着脸对洪钧满怀歉意地说：“哎哟，对不起啊，我说走嘴了，我忘了既然她都没听说过柳峥是谁，当然肯定不知道你和柳峥的事了。不过不要紧的吧？又不是什么见不得人的事，早说晚说都没关系吧。”

洪钧实在忍不住质问道：“拜托！先不管早说晚说有没有关系，起码你说和我说肯定不一样吧？你就不能等到让她先从我嘴里听到这件事吗？！”

菲比见洪钧居然因为此事对邓汶发了脾气，心里倒立刻舒服许多，嘴上却不依不饶地说：“你对人家凶什么凶啊？我看你是恼羞成怒吧？简直恨不能杀人灭口似的。你自己说，你和那个柳什么到底是怎么回事啊？”

“那都是什么时候的事啦？！我们上大学的时候你还上幼儿园呢。”

菲比歪头认真想了想，说：“不对，我已经上小学了。”又继续揪住不放，“就算那时候我是个小孩子，可我现在早不是小孩子了，你休想蒙混过关，你说，为什么一直瞒着我？”

洪钧有些急了，争辩道：“那都是十几年前的事了，早都过去了，我和柳峥一直没再见面，连电话都没打过一个，怎么是瞒着你呢？！”

邓汶一脸尴尬，终于意识到自己是个外人，这时他们点的饭菜终于上来了，邓汶忙解围说：“呵，真够慢的，来来来，都先别说了，赶紧吃吧。”

菲比拿起筷子向洪钧点了一下，说：“这笔账先记着，吃饱了回去再收拾你。”

洪钧兴致大减，看着堆在面前的一大盘铁板饭连半点胃口都没有，邓汶倒是狼吞虎咽地吃了几口烧鹅饭，一副心满意足的样子，他见态势似乎已经平息，又忍不住逗洪钧：“嘿嘿，你后来是不是特后悔啊？人家柳峥一路青云直上的，你当初把人家甩了是大错特错了吧？”

“胡扯！”洪钧烦躁地用手在铁板上方扇动，好像这样能让饭菜凉得快些，嘟囔说：“我哪有资格甩她啊，我是受不了那种压力，和她在一起总感觉有一种压力。”

菲比的脸立刻变得好似与铁板一个颜色，洪钧这番自谦的表白在她听起来真是无比的刺耳，她把放在粥碗里的瓷勺拿出来“啪”的一声撂在桌上，厉声说：“什么味儿啊？！怎么这么酸啊？！”

洪钧自知失言，便埋头用筷子翻弄着铁板上的饭菜，不再说话，邓汶也闷头吃了几口，但很快就觉得自己有义务打破这令人窒息的沉默，又试探着说：“好了，咱们说真的，我还是建议你去找一下柳峥，人家毕竟是党的人，应该会有办法。”

洪钧尝了口铁板饭，皱起眉头抱怨道：“这做的叫什么东西啊？！咸死我了！”

菲比并不正眼看洪钧，而是慢条斯理地用瓷勺底部在生滚鱼片粥的表层一下一下地撇，又一下一下吐气若兰轻轻地吹，眼睛专注地盯住手上的动作说：“看把你烦得，恨不能时光倒流吧？看什么都不顺眼，是不是看谁也都不顺眼啊？”

洪钧顿时泄了气，静静地吃罢几口就用纸巾擦下嘴，低声对邓汶说：“怎么找她？十几年都没有任何联系，我连她的联系方式都没有。”

邓汶很热情地说：“我帮你问吧。”他随即看一眼菲比，见菲比不动声色似乎把全部注意力都放在那碗粥上，便接着说，“应该不难问到，我去年年底回咱们学校招了几个硕士生到我们研发中心，那些老师对我特热情，好像我是什么校友楷模似的，我替你去问问负责校友会的老师，像柳峥这么杰出的校友他们肯定应该保持联系的。”

菲比用胳膊肘拱了一下洪钧，说：“还不快谢谢人家，有这么热心的朋友，帮忙都帮到家了。”洪钧和邓汶都被她奚落得脸上红一阵白一阵的。

草草吃完，洪钧出于讨好菲比的目的，又张罗着点了几个红豆冰之类的点心，等结账时邓汶把账单抢过去一看，难为情地说：“才一百四。”

洪钧站起身，把手搭在菲比肩头，对邓汶说：“下次你要是打算请客就提前说，我们好挑个最贵的地方。”

菲比借着戴丝巾的机会把洪钧的手拂开，也对邓汶说：“下次要请就只请我一个，你要是也请他，我可就恕不奉陪了。”洪钧和邓汶不由得各自赧然。

第七章

邓汶说到做到，他确实把替洪钧排忧解难视为己任，第二天就来了电话，兴奋地说：“搞到了，刚和柳峥通完电话。”

洪钧心跳开始加速，嘴上却故作矜持地说：“你倒是比我还急。”

“我怕号码不准确嘛，总要先替你确认一下，虽然校友会的老师一再保证没问题。”

洪钧在便笺上工工整整地记录下邓汶报出的电话号码，又问：“怎么样？都聊什么了？”

“没聊几句，我怕领导同志公务缠身啊，就彼此问问近况。”

“嗯——，没提到我吧？”洪钧揣着复杂的心情试探道。

“没有，我没敢，还是留着你自己和她说吧。”邓汶总算吃一堑长一智了，他又补充一句，“嗯——，她也没提到你。”

洪钧若有所思，邓汶催促道：“你现在就打吧，她肯定还在办公室呢，机不可失，你不知道领导同志有多忙啊。”

洪钧挂上电话，内心再也无法平静，他出去倒了杯水仔细地润润喉咙，还有意和玛丽闲扯了两句以便检查一下自己的音色，他回到办公室关上门，重新在皮椅上坐下，一再调整姿势想让自己处于最舒服的状态却总觉得浑身别扭。洪钧拿起便笺默念柳峥的电话号码，头四位是“6309”，他回想起最后一次与柳峥的通话，那时柳峥刚进中南海不久，他还记得号码是“39”局的，如今北京的电话已经从6位升到了8位，柳峥也从正科级升到了正厅级抑或副部级，时光荏苒、岁月如梭，这串使他得以和柳峥重聚的号码却让他意识到两人之间的距离已是如此遥远。

洪钧又清清嗓子才郑重地拿起电话，认真地拨了号码，然后屏息静气地等待，铃音刚响过半声电话就被接了起来，好像对方正守着电话机专等这个来电，电话里一个女声很平和地说：“喂，你好。”

洪钧一瞬间就听出这是柳峥的声音，但马上又有些怀疑，因为声音虽然依旧但内涵与味道却已迥然不同，他竭力用平稳的腔调问道：“请问，你是柳峥吗？”

“我是柳峥，请问您是哪位？”

“我——我是……洪钧。”洪钧真恨自己的舌头不争气，曾经无数次的自报家门如今却哆嗦起来。

“哦，你好你好。今天是什么日子啊，刚刚邓汶才来过电话，现在又是你，失踪这么多年怎么全在今天冒出来了？”柳峥的声音虽然充满欢欣，但听上去很自然，没有丝毫的惊讶或紧张。

洪钧的心里五味杂陈，没话找话地说：“是啊，是邓汶刚把你的电话给了我，我就试着拨了一下，没想到居然真能找到你。”

柳峥笑了起来，说道：“你们俩真不愧是同窗挚友，连开场白都如出一辙，他说是学校的老师刚把我的电话给了他，他就试着拨了一下，没想到居然真能找到我，呵呵。”

洪钧都能感到自己的脸红了，他只好干笑一声，自嘲道：“我得谢谢邓汶啊，他不仅给了我你的号码，而且要是没有他的鼓励，我也没有勇气时隔这么多年贸然跟你联系。”

柳峥忽然说：“喂，你听得清吗？我这边总是听到有好多杂音。”

洪钧下意识地回答：“我这边没有啊，挺清楚的呀。”他奇怪两边都是直拨的固定电话，怎么会有杂音？何况对方还是堂堂中南海的电话，刚想到这儿，他脑子里猛然闪过一个念头，以前好像不止一次听人说过凡是机要单位的电话随时都可能有相关部门在录音监听，也许是柳峥担心他口无遮拦重提那些陈年旧事吧，这么猜测着，洪钧忙说：“好像是有点儿，大概是我的电话机质量不行吧。我找你没什么事，就是因为工作上遇到一些难处想请你帮忙。”

柳峥很痛快地说：“好啊，没问题，能帮的我一定尽力。估计不是一句两句能说清的吧？要不咱们见面谈吧。”

洪钧开车从东二环拐上平安大街，一路向西经过地安门、北海后门和什刹海，快到平安里时在一处路口掉头兜了一圈才来到位于平安大街南侧的金台饭店。金台饭店的大堂是个很有气派的四方形天井，洪钧进来找了一处沙发坐下，扫视着四周的景象。洪钧还是头一次来这里，他平常出没的地方多是外资饭店，这种“中”字头背景的很少涉足，他知道金台饭店是中共中央办公厅的下属单位，主要承担各种党政会议的接待任务，也就难怪柳峥把他约到这里来。置身于一个完全陌生的环境中，洪钧越发觉得不安，坐在沙发上仰头望着八九层楼高

的天井顶部，更感觉自己是个不折不扣的井底之蛙，他和柳峥虽一直游走于同一座城市，却好像分处两个完全不同维度的空间，头一次有了交集。

三点整，柳峥准时走进大堂，她站住脚往四下张望，洪钧已经起身向她走来，柳峥马上认出了他并笑着主动伸出手，全然不像是久别重逢，一边握手一边说："刚到吗？走，咱们先上楼，我没让他们下来等咱们。"

柳峥轻车熟路地把洪钧带到二楼的餐厅，果然饭店经理和几名服务员早已在门口笑容满面地迎候，柳峥向经理点头致意而后就说："给开个单间，我们谈点事。"

一名服务员忙快步前去，经理陪着柳峥和洪钧跟在后面，进到一个中等大小的包间柳峥说："我们不吃饭，你们就给上些茶水吧。"她又马上扭头问洪钧："你中午吃过了吧？"洪钧忙点头答应，等服务员把茶水等一应物件招待停当、关上门退出去了，柳峥才和洪钧隔着茶几坐到沙发上，柳峥客气道："这里说是四星级其实硬件条件也就一般吧，但是接待水平还是很不错的，主要是我对这里熟悉，而且离我那儿又最近，只是让你跑得挺远，辛苦你啦。"洪钧也客气地表示这点路不算什么。

一切安顿好了，两人才开始互相打量对方，辨认着当年依稀的模样，也搜寻着似水流年刻下的印记。柳峥穿一套浅棕色的西装，里面是一件暗红色的羊绒衫，短发稍微做了些波纹的式样，还是像学生时代一样素面朝天，清秀的眉眼一如往日又略增了几分干练和英气，眼角没有半点皱纹，洪钧好像听说过女人最先老去的部位是脖子，便偷偷瞟了一眼，发现柳峥的颈项光洁如初，他感觉柳峥好像故意用穿着和发式使自己显得比实际年龄更老成些，便由衷地夸赞道："你还像以前一样年轻啊。"

柳峥"咯咯"地笑起来，说道："你呀，行了吧，也太不实事求是了，这都过去多少年了还年轻啊？我如今也就在中组部的眼里还可以算得上是'青年'。"

洪钧忙说："我是说真的，你就是年轻嘛，和过去没什么变化。"

"好，你说是真的我就当是真的吧，不过你倒真还是老样子，就是白头发好像多了点。"

洪钧搔了下脑袋，说："没办法，污染越来越严重啊，天也灰了、水

也黑了，只有我的头发越来越白了。”

“呵，还是那么忧国忧民呐。”柳峥喝了口茶。

洪钧一眼看见柳峥拿着玻璃杯的左手在无名指上有个白晃晃的戒指，便说：“记得你以前从来不戴首饰的，如今也穿金戴银的了。”

柳峥放下杯子，翻手看了眼自己的白金戒指，笑着说：“你绕什么圈子啊？就直接问我结婚没有不就完了嘛，哪儿穿金戴银了，就这么一个戒指。”

“那……你结婚了？”

“当然啦，都多大岁数了，我总不会那么老大难、死活嫁不出去吧？”

“哦，挺好。敢问你家相公是从事什么工作的？”

“他呀，穷学究，在社科院做学问的。你呢？你怎么样了？”

洪钧夸张地叹口气说：“还一个人漂着呢，没人看得上我。”

“你呀，行了吧，恐怕是没人能让你看得上还差不多。漂就漂着吧，不都说男人像好酒吗？越陈越好。我听其他同学说起过，你一直在外企，现在都是大老板了吧？”

“什么老板，打工仔一个。”洪钧略带尴尬地遮掩着。

“假谦虚，我又不查你偷税漏税，在外企做职业经理人也是在为国民经济做贡献嘛。”柳峥止住笑，半真半假地说，“你不用把自己事业、生活都说得一塌糊涂似的，好像这样能让我觉得舒服，我心里当然盼着你过得好。”她忽然顿住，又跟了一句，“我盼着咱们所有同学都过得好。”

洪钧默然无语，柳峥又端起玻璃杯抿了一口，问道：“你电话里不是说有什么事吗？以你的个性，要不是有什么特别为难的事，你才不会主动再来找我，我原本还以为你只会到我的追悼会上去见我了。”她说完就垂下眼帘盯着自己的鞋尖。

洪钧的心登时收紧，他没想到柳峥会突然冒出这句话来，一时不知说什么好，结果竟挤出一句：“怎么可能呢？你肯定比我长寿。”

柳峥立刻朗声笑起来，又恢复了刚才的神采，指点着洪钧说：“你看

你这个人，永远以自我为中心，为了让我不得不先去见你竟然恨不得你自己先死。”

洪钧红着脸笑了笑，说：“我今天不是主动和你联系、主动来见你了嘛。”

“嗯，说正事吧，有什么需要我效劳的？”

洪钧用热水瓶往柳峥的玻璃杯里续满水，便开始扼要地介绍自己在维西尔的工作情况和弗里曼来华访问一事，最后说：“你肯定已经知道我的难处，只剩十多天他就到了，半点眉目都没有，逼得我没辙了，忽然就想到了你。”

“我真荣幸啊，这时候想起我了。”柳峥白了洪钧一眼，问道，“你们老板想见谁啊？”

“当然希望越高越好啊，能见谁就见谁。”

柳峥冷笑道：“他难道还想见‘一号’啊？美国总统也能由着他想见就见吗？”

“能啊。”洪钧笑呵呵地回答，“花五千美元就能参加一次募捐晚宴，还能和布什聊上几句再合个影。”但他的笑容很快便僵住，因为柳峥严肃地瞪了他一眼，足以让他气短。

“坦白讲，你心里肯定也清楚这是不可能的事情，你应该比我更了解你们公司，以你们公司的实力规模和业务特点，无论在国计民生还是在两国交往中都不具备足够的影响，‘一号’根本不可能见你们，你应该让你老板认识到这一点，不要抱有不切实际的奢望，否则他反而会怪罪你办事不力。”此时的柳峥与方才谈笑时平易随和的柳峥已经判若两人，开始流露出她强悍果断的一面。

洪钧无助地问：“那依你看，他见谁比较合适呢？”

柳峥摇了摇头：“很难，恐怕他这次谁也见不到。你今天能找到我也真是凑巧，明天我就要准备上会了，这是我们所有人当前面临的中心工作，‘两会’期间高层都要暂停一切外事活动，你以前见过开‘两会’的时候有外国元首来访的吗？”

洪钧的眼神黯淡下来，轻轻地叹了口气，他的最后一线希望破灭了。柳峥静静地注视着洪钧，轻声问了一句：“这件事对你非常重要吗？”

“嗯。”洪钧重重地点了下头，旋即又像是反过来安慰柳峥似的说，“嗨，没关系，我再想别的办法呗，争取把老板在中国的其他活动都安排好，他要是实在不满意也就随他去了，岂能尽如人意，但求无愧我心，扛着呗。”

柳峥没有马上回话，而是又端起玻璃杯轻轻吹着浮在水面的茶叶，片刻之后才把玻璃杯放在茶几上，像是下定决心似的说：“我帮你争取吧，看看有没有可能见到‘三号’，他一向对高科技和创新产业特别重视，但这个时机实在太不凑巧，只能尽力而为吧，我和‘三号’的大秘比较熟，上次我去中央党校学习，他是我们学员班的大班长，再之前我下到地方上挂职锻炼，正好赶上他也外放，归口就是归他领导，一直相处得不错，我从这个渠道试试看吧。”

本已绝望的洪钧顿时喜出望外，忙笑着一再向柳峥拱手说：“哎呀这真是太好了！大恩不言谢，这次就全靠你的面子了。”

柳峥没笑，而是认真地说：“这种事，面子没用。你先别谢我，坦白讲希望不大，只能先试试看，你最好多做几手准备，我这话不只是讲给你听的，你最好也讲给你老板听让他也做好思想准备，见不成是正常的，见成了是意外之喜。”

洪钧暗想究竟是谁的面子没用，是自己的面子对柳峥没用呢还是柳峥的面子对大秘没用？他马上就意识到恐怕是都没用，但毕竟眼前重又浮现出一线生机，洪钧仍然很高兴地答应道：“我会的，在领导心目中设定合理的期望值，也是我各项工作的重中之重嘛。”

柳峥没理睬洪钧话里的影射，而是继续问道：“你们老板这次来，中方的接待单位是哪里啊？”

洪钧一愣，嗫嚅着：“中方的接待单位？就是我们维西尔中国公司负责接待啊。”

柳峥不由得笑了，揶揄说：“我还以为你像当年一样无所不知、无所不通呢。我问的不是你们公司的内部机构，你们的总部也好、中国公司也好，对我们来说都是外方，你想啊，如果‘三号’真能接见你们老板，你是坐在哪一边呢？肯定坐在你们公司那一边吧，我问的是陪同‘三号’坐在他那一边的该是哪个部门。你们不可以直接去找‘三号’办公室和他的大秘，我只是私下帮你们联系所以也不能出面，你们必须走正规渠道，要由一家国务院下属机构负责邀请和接待你老板，再由他们正式发文上报‘三号’办公室，明白了吗？”

洪钧很老实地点点头，又满脸困惑地问："那，你觉得什么样的单位适合做我们的接待单位呢？"

"这要看你们老板来访的主要目的是什么，也要看你们公司的业务重点和哪些单位对口。泛泛地说，像科技部、教育部都可以考虑；你们是搞电脑软件的吧，那么信产部、中科院和中国科协可能也合适；你刚才说你们的软件主要用在企业管理上，那么发改委和相关的行业协会也可以。关键要看对方是否已经和你们有比较长期性、实质性的联系与合作，不然急来抱佛脚恐怕行不通，明白了吗？"

洪钧规规矩矩地应道："明白了。这几家部委和我们关系都挺好的，我回去就和他们联系，找找相关的业务司局再通过他们的外事司走正规渠道吧。"

"嗯。你们老板准备好在高层接见的时候谈什么议题了吗？"柳峥又问。

"议题？没什么特别的议题吧，他能和高层讨论什么具体的啊，只能是务虚，建立联系增进感情，最多表示一下对中国市场的重视和加大投入力度的决心吧。"洪钧心里有些没底。

柳峥沉吟着点点头，说："恐怕也只能这样，就像我刚才说的，你们公司的实力和业务规模都还不足以影响到国计民生，只能本着扩大交流、着眼长远的基调初步接触一下，主要是礼节上的，不涉及任何实质性议题。既然如此，你们那边准备好表达什么诚意了吗？"

"诚意？你指的是？"

柳峥又笑了，不客气地教训说："你的功课做得也太不到家了。你老板两手空空跑到中国来，还吵吵嚷嚷地要见高层，既没有中方关心的实质性议题要探讨，又没有诚意上的象征性表示，高层为什么要出面见他？中方的接待单位也没有积极性搭理他啊，你们总要为会见营造一些良好的气氛吧。"

洪钧不由得又红了脸，忙解释说："我明白你指的是什么，我老板当然不会是空着手的，不然他自己怎么好意思来呢？这方面我一开始就向公司建议过，公司也都做了安排，已经和教育部谈妥，向国内的十所重点高校捐赠维西尔公司的全系列软件产品，帮助高校培训师资以便建立管理软件实验室和开展课程教学，单单这项捐赠折合的价值总额就达到一亿五千万美元；还会正式宣布向中国的合作伙伴联盟提供全面培训计划，在中国培养一千名项目管理师和业务咨询师；还会和

西安、大连的软件园区管委会签订意向书，承诺今后把每年预计将达上千万美元的外包业务搬到中国来做。不瞒你说，我们公司这些天根本顾不上在中国挣钱，都在忙着往中国送钱呢，就是为了让大老板来的时候有个好氛围。”

柳峥这才稍感宽心，说：“嗯，这还差不多，不然你们也太不懂事了，一点没有大公司应有的做派。话说回来，你们恐怕也就这几天才想着往中国送钱，以前和以后还不照样都只想着在中国挣钱？我看就找教育部作为主要的接待单位吧，同时多管齐下，相关的省市也可以向国务院办公厅报文，一并汇总到‘三号’的大秘那里，见还是有可能见的，就不知道时间上能否安排得开。对了，你们事先会找媒体吹吹风吗？”

“当然啊，主要是行业内的一些媒体。”

“那可不够，你们的宣传主要是针对客户吧？我的意思是向上边吹吹风。我帮你联系一位记者吧，请他尽快给你们做一篇专访，发到内参上去。”

洪钧心中高兴，一边给柳峥倒水，一边谦卑地请示：“感激不尽呐！您看还有什么吩咐小人去做的？”

柳峥也不谦让，大方地说：“面上的工作你们抓紧去做，我会尽快去找‘三号’的大秘打个招呼。你得马上给我写一份情况简报，把你刚才对我说的各方面情况做个汇总，我去见大秘的时候好拿给他看，对了，除了你们公司概况之外还要把你们老板个人的简历写清楚，尤其要把他大大小小的各种头衔都列出来，包括他参与的各种学术、商业、政治、慈善、宗教等团体和机构的名称以及他的头衔。”

洪钧笑了，不以为然地调侃道：“看来你们也是不能免俗啊，难道也得像社会上那样凭借各种数不清的头衔才能证明一个人的价值吗？给一个人戴上各种头衔就像往猪肉里注水，纯粹是为了压分量，注的水越多说明猪肉本身越没有分量，戴的头衔越多说明这人本身越没有分量。”

柳峥不动声色地等着洪钧脸上的笑容逐渐褪去，才不留情面地抢白说：“你这张嘴啊，还是老样子，不分青红皂白地乱发议论，我看你自以为是的毛病是改不掉了。我再强调一遍，这种接见属于正式的外事活动，各相关部门必须要全力以赴把好关，在决定是否接见之前，有关方面当然要了解对方的各种身份，一旦事后才发现你们老板还有某种不适宜的敏感身份，我们就会非常被动，这次的接见就很可能被

别有用心的人所利用，就会酿成严重后果，你以为这是儿戏吗？”

洪钧被柳峥训斥得无地自容，但也只能心服口服地说：“嗯，我知道了。”

柳峥盯着洪钧涨红的脸，微笑着说：“看来这么多年你还是有了点进步，起码知道服软了。”她抬手挽一下脑后的头发，又吩咐道：“那就先这样吧，你得赶紧回去做功课了，以后两周你都很难找到我，你放心，我会随时找你的。”不等洪钧反应，柳峥已经拿出手机拨了号，对那边说：“我这就下来，你把车开到门口吧。”

柳峥收好手机，一边站起身一边对洪钧说：“你怎么一口水都没喝？你呀，老毛病还是没改，你的工作就是耍嘴皮子，不多喝水怎么行？！”

洪钧很听话地端起玻璃杯，装模作样地嘬了一口已经凉了的茶，小声嘟囔道：“你呀，也是老毛病，总是想改变我。”

柳峥歪头冲洪钧笑了一下，走向包间门口，洪钧忙健步抢上前去开门，他的手刚碰到门把手，就听见柳峥说：“你记住，只有真心为你好的人，才会想改变你。”

三月的第二个星期二，经过近一个月的紧张筹备，ICE针对第一资源集团策划的以“新一代的行业应用新一代的第一资源”为主题的高峰论坛终于在长城饭店的大宴会厅如期举行。这一天是小谭的节日，他与尤教授、信远联集团的老总邢众俨然是论坛的主人，令他稍感遗憾的是皮特没能前来，只得由俞威代表ICE公司做了个简短的致辞，不过俞威丝毫不能压过小谭的风头，充其量只是个木偶。另一件憾事就是第一资源集团的常务副总裁兼信息技术部总经理、NOMA工程的核心人物郑总没有露面，不过小谭也已经很知足，第一资源集团总部和各省级公司都来了不少高层，新朋与故交让小谭忙得不亦乐乎。

论坛在将近下午四点时结束，小谭穿梭于散场的人流中与VIP们一一惜别，又把尤教授和邢众从二楼的会场送到大堂外面，直到目送邢众开着奥迪A8送尤教授走了，他才又回到大宴会厅想现场重温一下刚才的成就感。大厅里转眼间已经变得空空荡荡，横幅都已摘下，地毯上零乱地散落着不少会议资料，嘉宾们向来很善于去粗取精，带走的是礼品，遗弃的是资料，有几个服务员在重新布置桌椅，看来傍晚又会有另一场活动，琳达带着公关公司和信远联集团的几个女孩子在收拾器材和展台，小谭此刻兴致正浓，便走到这群女孩子中间发挥他插科打诨的本事。

忽然，小谭感觉从脚下厚实暄软的地毯传上来阵阵颤动，他很快意识到这是有人迈着沉重的脚步正向这边走来，他扭过头，看见西装革履的俞威右手拎着一个插满球杆的高尔夫球包正气喘吁吁地大步奔过来。小谭忙下意识地从琳达身边挪开一些距离，而俞威走到离他几米开外却站住了，把沉甸甸的球包往地毯上一蹾，大声招呼道："David，你过来！"

小谭见来者不善，只得硬着头皮走过去，嘴里搭讪："今天这个forum搞得不错，多亏你和Linda全力支持啊。"

等小谭走到近前，俞威用脚踢一下球包，命令道："你拎着，我有话跟你说。"说完就径自掉头离开众人，向宴会厅里的一处角落走去。

小谭一眼认出球包，心里更慌了，一边听命上前拎起球包紧跟在俞威身后，一边忙不迭地说："哎，你知道咱们从新加坡请来的那位SingTel的高管为什么讲得那么好吗？因为他其实不是真正SingTel的人，他是咱们ICE亚太区的一位consultant，怎么样？这出假客户现身说法绝对以假乱真了吧？"

俞威走到角落里转回身，冷冷地看着小谭，用手一指高尔夫球包，问道："这个你不会不认得吧？说说吧，怎么回事？"

小谭把球包放下，搓着手说："这个怎么到你手里了？是郑总给你的？"

俞威双手叉在腰间怒不可遏地说："你还有脸问我？！你说，谁让你给郑总送东西的？送什么不好，谁让你送球杆的？！"

小谭很是诧异："这有什么的？我上次去请郑总来参加这次的forum，留在他那儿的，郑总不是爱打高球吗？这套HONMA的球杆很不错，我专门去嘉里中心下面的专卖店买的，花了不少银子呢。"

俞威斜睨着眼睛，问道："你多少杆的水平？"

小谭愣愣地回答："我？我不行，刚打没多久，水平忽高忽低的，一百多杆吧。"

"你知道郑总是多少杆的水平？"俞威追问。

"郑总应该是高手吧，肯定比我强多了。"

"呸！你也配和郑总比？！圈子里谁不知道郑总的高球是超一流水

平？每年都像候鸟似的，天热的时候在金石滩，天冷了就去观澜或者博鳌，你以为他是附庸风雅的菜鸟？你以为他是打着玩儿的？第一资源好多人都知道他那首《八十抒怀》，就是他头一次打进八十杆以后高兴极了写的。”

小谭赔笑道：“所以我才投其所好嘛，不然我送他球杆干什么？”

“呸！你也配送郑总球杆？！你一百多杆这种不入流的水平还配让郑总换你送的杆？！你懂不懂球杆分‘美规’和‘日规’？你知不知道郑总从来都是用‘美规’的杆儿？你懂不懂对郑总这些高手来说换杆都是天大的事？去年在美国，他让我专门陪他去了趟凤凰城，就是为了去参加PING的试打会，千挑万选才决定换一根PING的推杆。像你这种水平的主儿送他一套杆，他要是宽宏大量只当你没见识也就罢了，他要是敏感些就会觉得你是在打他的脸。你呀，拍马屁拍到马蹄子上啦，真是半点专业水准都没有！”

小谭蒙了，搞不清俞威是在讽刺他的高尔夫球技还是在指斥他的销售手段，又看眼球包忐忑地问：“郑总把东西退回来了？上次还好好的啊，我把球杆留在会议室里，他当时没说什么啊。”

俞威的眼睛里像要喷出火来，他竭力压抑着行将爆发的愤怒，说：“如果只是因为怪罪你的无知，郑总大不了把球杆转手送人，可是如今他迁怒到了ICE身上，迁怒到了我身上！今天这个会他当然不可能来参加，我都能想象出来他如今对ICE有多不满。这套杆是他手下的人刚才临走的时候交给我的，说是他们郑总吩咐了，今天这个会上谁代表ICE出面，就把这东西还给谁。我俞某人还从来没这么丢人现眼，被他们叫到大堂外面的停车位，亲手从后备箱里把球包搬出来，还得在大庭广众之下当场给他们打个收条，说收到郑总退还的礼物一件，确认无误。这都是你David干的好事！”

小谭虽然面向角落站着，但仍然觉得芒刺在背，显然琳达和那些女孩子的目光都聚了过来，为了使俞威降低音量，他先压低声音说：“为什么会这样呢？郑总这么做也太让人下不来台了。”

小谭的示范没有起到任何成效，俞威近乎咆哮起来：“为什么……你还好意思问为什么？！我有没有警告过你，不要擅自邀请各省公司的人来？郑总一直是坚持要搞‘大集中’的，主张整个NOMA工程由第一资源总部来统一规划、统一选型、统一实施，你懂不懂总部和各省公司之间的关系有多微妙？他一直反对我们下去做各省的工作，要求我们只对总部，我们都是暗地里去和各省谈的，能做到今天的关系容易吗？！你倒好，把上海公司、广东公司这些最不听总部话的都请来，

在嘉宾席上大摇大摆地和总部的人平起平坐，你这不是在打郑总的脸吗？郑总能不反过来打咱们的脸吗？”

“可是这活动不是光咱们一家办的啊，各省的人主要是尤教授和邢众帮忙请来的，我总不能拦着不让人家来吧？”小谭双手一摊加以抵赖。

“他们有他们的算盘，用咱们搭的台子唱他们的戏，尤教授和郑总那是什么关系？人家一句话就把所有责任都推到咱们头上了；邢众更是巴不得郑总对咱们有意见呢，咱们要是和郑总铁板一块，还有他的机会吗？你到底有没有脑子啊？！”俞威真是快要气炸了。

“那……那我也是好心啊，花这么多时间精力搞这么大的一个forum，还不都是为了帮你们和第一资源搞好关系吗？”事已至此小谭决心死扛到底，宁可被痛骂是水平问题，也不能被怀疑是动机问题。

“好心？”俞威眯起眼睛盯着小谭的脸，说道，“这么说你是好心办坏事了？你把所有的黑锅都扔给我啦！郑总根本不是在生你David的气，你在他眼里算什么东西？！他在生ICE的气、在生我的气！他怎么跟手下交代的？‘今天会上谁代表ICE出面，就把这套球杆还给谁’，我得替你把这套杆儿收下，我得替你去向他磕头赔不是，我现在肠子都悔青了，今天这个会我跟本就不该来，更不该上台致什么辞，现在说什么都晚了。”

俞威垂下头狠命地在地毯上跺了一脚，胸中的愤懑与悔恨依旧发泄无门，小谭一片好心地劝慰道：“你也别太着急，这不能怪你啊，Peter今天没来，你要是再不来，也显得ICE太不重视这个forum了，你想啊，你不代表ICE致词那谁代表啊？”

俞威忽然抬起眼皮用阴毒的目光瞟向小谭，冷笑着说：“你不说我还真差点气得全忘了，上午正开会的时候Peter给我打了电话，他说的什么你应该很清楚吧？他告诉我第一资源这个项目以后也是亚太区的majoraccount了，要我和你好好配合，我主外、你主内。David，时至今日，你还敢说这个forum是务虚的、不是针对NOMA工程的吗？！你有本事就看着我的眼睛对我说！”

小谭强打起精神看着俞威的眼睛，但没敢回话，俞威的双眼像是可以把他吞没的黑洞，他张了张嘴，却只发出了半声干笑，俞威仰头长叹一声，颓丧地说：“好好的一个项目，就要生生毁在你和Peter的手里啦……”然后便径自朝大宴会厅的侧门走去。

小谭猛然惊醒过来，忙追上去讨好地说："那这套球杆怎么办啊？再送给其他客户？要不你拿去用吧。"

俞威定住脚步，慢慢转回身，指着绣在球包侧面的商标问："你知道HONMA是什么意思？"

"本间，日本人的姓啊，就像本田、丰田一样啊。"小谭终于有机会证明自己并非高尔夫球的门外汉。

俞威冷笑一声，说道："哟嗬，还有点知识，那我今天再让你长点知识。二战的时候日本有个挺有名的战犯，当过驻菲律宾的日军司令官，把麦克阿瑟打得很惨，他被调去菲律宾之前也在咱们中国打过仗，打了哪一仗你知道吗？南京！南京大屠杀就有他的份儿！他的名字叫本间雅晴，他的姓，也是这个'HONMA'！你给我记住喽，老子也是只用'美规'的球杆，老子从来不用日本杆儿！"

正当俞威在长城饭店的大宴会厅里气急败坏地训斥小谭之时，在离他们并不太远的西北方向，洪钧正开着自己的帕萨特从三元桥下自北而南地穿过，车上坐着他刚接到的从新加坡飞来的科克。

虽然航班只晚点了一个小时，科克一路上还是抱怨不停，从新加坡樟宜机场的空管员到新航的飞行员最后抱怨到首都机场的行李传送系统，似乎要证明一切的人和事都在和他对着干。洪钧从科克的举止中感受到了他的焦虑不安，与一年多前第一次来北京时志得意满的科克判若两人，毕竟伴君如伴虎，弗里曼即将开始的北京之行能否成功对科克也是非同小可，这让洪钧的心也高高地悬了起来。

科克的抱怨总算告一段落，但他对沿途的景致毫无兴趣，而是从侧面看了看洪钧，笑着说："Jim，你的气色不错，看来这些天的进展也应该不错。"

洪钧这几天的心情确实挺好，信息产业部和国家发改委的高层与弗里曼的会见已经敲定，而教育部和数所受赠高校的积极性都很高，特地成立了一个专项小组负责与维西尔协调软件捐赠事宜，一个盛大隆重的捐赠仪式业已万事俱备，据教育部的领导私下透露，他们也很希望能把这件事的声势进一步扩大，争取到更高层出面接见弗里曼的可能性还是很大的。其实科克这几天一直与洪钧保持热线联系，对任何最新进展都了如指掌，但洪钧还是又简要地汇报一通，反正人们对好消息总是百听不厌的。

科克果然稍微安心了些，又问："韦恩那个家伙什么时候到？"

“他可能晚上从上海飞过来，据说他下午还有个很重要的约会。”洪钧从鼻子里笑了一声，又说，“恐怕他是不愿意来机场接你，所以才有意比你晚到北京。”

科克一耸肩膀，鄙夷地说：“谁在乎他来不来接？明天晚上弗里曼就到了，他总不会比弗里曼到得还晚吧。对了，Jim，在今后的几天里，我们要给韦恩多安排一些事情做，让他和弗里曼呆在一起的时间越少越好。”

很快就到了北京国际俱乐部饭店，洪钧事先把北京的几家超豪华酒店信息提供给了总部，据说是弗里曼亲自点的这家，因为他一向对St．Regis旗下的酒店印象不错。洪钧把车停稳，门童已上前把车门打开，科克右腿伸到车外，又扭头拍了拍洪钧的肩膀，半开玩笑地说：“希望我下次来北京的时候你已经换车了。”

洪钧刚要把车从大堂门口挪到停车区，手机响了，他忙接起来，是柳峥。洪钧这些天时刻盼着柳峥的电话，可是每次电话一来都让他有一种生死未卜的忐忑。洪钧故作镇定地笑着说：“总算等到你的电话了，从上次听到你的声音到现在已经将近四十八小时了。”

柳峥用的也是手机，她先轻轻叹了口气，然后尽量和缓地说：“可惜啊，这次你等来的不是好消息。”

柳峥这句细微的低语对洪钧不啻是五雷轰顶，虽然他已经千百次在心里预想过噩耗的降临，但是当噩耗真的传来却依旧是准备不足。柳峥遗憾地说：“刚才‘三号’的大秘专门找到我，他对我把情况讲了，这次看来是没可能了，‘三号’的时间安排不开，本来或许可以插个空的，但是被另外一件事给挤了。”

洪钧痴痴地答应着，柳峥柔和地安慰说：“就像我一开始对你说的，这种事没办法，有太多因素起作用，不是哪个人的力量可以支配的，你也别太往心里去，好好对你老板解释一下，把他的其他行程安排好吧。”

洪钧不死心，又问：“那……我老板明天就到了，我想办法让他拖几天再走，等‘两会’结束，你看那时候还有机会吗？”

“没可能。”柳峥直截了当地回答，“我已经问过了，‘三号’等‘两会’一结束马上就离开北京，这次没机会了。”

柳峥又说了哪些安慰的话、自己又说了哪些致谢的话，洪钧全记不清

了，他勉强把车停好，科克的电话就来了，他如今对洪钧接到的任何消息都异常关心，洪钧无力地说：“我上来见面说吧。”

洪钧走进专为科克预定的大使套房，科克正站在客厅中间，尚未打开的箱子放在墙边的行李架上，洪钧避开科克急切的目光，苦笑着说：“不是好消息，见不成‘三号’了。”

科克呆立片刻，身子忽地像散了架一样瘫在沙发里，双手抱住头嘟囔说：“今天真是个坏日子！”

星期四的早晨，春寒料峭，洪钧还不到八点钟就到了公司，空无一人的办公室让洪钧愈发觉得冰冷，但阵阵凉意也驱散了他的困倦，让他头脑清醒起来。弗里曼是头天晚上到的，率队迎接的科克从机场一直挨到弗里曼住进国际俱乐部饭店的总统套房才吞吞吐吐地告诉他这次见不到中国政府的最高层了，弗里曼听后面无表情地愣了一会儿，便耸了耸肩，什么也没说，转而赏玩起写字台上为他预备好的中文名片。科克私下满腹抑郁地对洪钧嘀咕，弗里曼的沉默是个很不好的兆头。洪钧也明白其实老板发脾气并不可怕，怕就怕老板把脾气都攒起来在某个时刻连本带利一次兑现，他暗想假如弗里曼真在沉默中爆发，自己肯定就得在沉默中灭亡了。

洪钧一向羡慕欧美人旺盛的精力，经过长途飞行的弗里曼全无半点疲惫，而是精神矍铄地招呼大家都去酒吧喝酒，似乎时差反应对他不起作用，科克和韦恩自然巴不得哄弗里曼开心，忙熟门熟路地把众人带到饭店1楼的记者俱乐部酒吧，他们虽然只比弗里曼提早一天入住，却已在这家酒吧互不搭理地徜徉了一个晚上。洪钧一向对泡吧兴趣了无，而且那一个美国佬和两个澳洲佬的注意力也都不在他身上，因为有三个美女萦绕在旁，一个是弗里曼从总部带来的公关主管，一个是科克从新加坡带来的亚太区市场总监，一个是韦恩手下来自香港的大中国区市场总监。时间虽然难熬，洪钧仍然很敬业地一直陪到凌晨一点酒吧打烊，众人都自回房间休息，唯独他这个东道主反而得在寒风中赶路回家。

接下来的几天洪钧都要全程伺候弗里曼，白天都是排得满满的活动，晚上肯定得陪老外们先吃饭再喝酒，所以只有一大早跑到公司来处理些日常事务。八点刚过，手机忽然响了，洪钧本以为是菲比，却惊讶地发现竟然是柳峥！洪钧笑着说：“这么早啊？中央机关就是走在全国人民的前头，呵呵。”

柳峥并不理会，而是开门见山地问道：“你们公司是做软件的吧？那是不是很在意知识产权的问题？”

洪钧一头雾水，懵懂地回答："当然啦，一张光盘才多少钱？值钱的就是知识产权，是命根子啊。"

柳峥又问："你们公司在中国也做了不少年，觉得中国在对知识产权的保护上有什么问题没有？"

洪钧更加摸不着头脑，便据实说道："没有啊，我们这种大型软件不存在盗版的问题，求着客户用人家都还不肯用呢，呵呵。"

柳峥说："我正在看内参，那位记者采写的专访登出来了，我觉得你对他讲的那段话挺好的。"

洪钧这才恍然大悟，说："难怪你问的话我听着那么耳熟，上次那位记者问过我同样的问题，我说维西尔公司对中国的整体商业环境很满意，在中国开展业务十多年没有发生过知识产权受到侵害的情况，无论是客户、软件开发商还是科研学术机构都很尊重我们公司的知识产权，所以我们觉得政府在知识产权保护上所采取的措施是很有效的。我们公司目前在中国所面临的问题主要是如何尽快加深对中国市场的认知，提升自身产品对中国客户的吸引力，而不是知识产权保护方面的问题。"

柳峥平静地说："'三号'见你们老板的事可能有转机，等一下罗秘应该会亲自给你打电话，你在办公室吗？"

"真的啊？！在啊，我今天是头一次这么早到办公室。"洪钧惊喜之际依然注意到了这是柳峥头一次说出大秘的姓氏，又疑惑地问，"怎么突然又要见了？安排出时间了？"

柳峥揶揄道："你呀，不要只惦记你那点生意，也关心关心国家大事好不好？"

洪钧一边把电脑屏幕切换到一家新闻网站的页面，一边开心地说："是是，我马上关心一下。哎，你对我的恩情比海深，我该怎么报答你啊？"

"你别啰嗦了，我得赶紧给罗秘回话呢。"柳峥说完就挂了电话。

这从天而降的特大喜讯让洪钧激动不已，真想跑到门外空旷的办公区里大喊大叫，但他马上迫使自己凝神静气，飞快地扫视屏幕上的网页。忽然，一条新闻引起了他的注意，打开链接一看，提要是"美国商务部长将于近日访华，预计将就知识产权保护问题和两国贸易中存在的不平衡问题与中方展开磋商"。洪钧逐字逐句地读完，品味出正

是知识产权这个关键词把弗里曼的求见与美国商务部长的来访这两个看似风马牛不相及的事件联系在了一起。

此时，电话铃声在空寂的办公室回响起来，洪钧稳了稳情绪，抓起直线电话，里面传出一个男人浑厚的声音："请问，你是维西尔公司的负责人吗？"

"是的，我是洪钧，负责维西尔在北京的各项联络。"

"好。我们注意到了内参上的一篇文章，里面提到你们公司对咱们国家整体的商业环境和咱们国家针对知识产权保护的一些看法，请问这些看法是仅代表你个人还是代表你们公司？你们公司的董事长弗里曼先生是怎么看的呢？"对方彬彬有礼地问道。

"对中国有关知识产权保护的状况，在维西尔公司内部恐怕我是最有发言权的，因为我最了解这里的实际情况，我和公司高层在这一问题上沟通很充分，弗里曼先生也认同我的看法。"洪钧给予对方一个肯定的答复，同时也尽量突显自己在公司内的影响力。

"好。你肯定了解咱们国家尤其是中央和各部委对知识产权的保护是一贯高度重视的，依法保护知识产权，不仅对像你们这些来华开展经营活动的外商有好处，对咱们国家实施科教兴国战略、建设创新型国家都具有至关重要的意义；咱们国家长期不懈地在保护知识产权方面做了很多工作，不断建立健全保护知识产权所需的法律体系，加强对知识产权重要性的宣传教育，当然，也仍然存在这样那样的问题。"对方话题一转，非常诚恳地说，"首长一直非常关注知识产权保护问题，也非常注重调查研究，我们了解到你们维西尔公司在国际软件行业乃至整个高科技行业都很有代表性，软件行业是典型的创新型行业，知识产权保护更是事关软件行业能否健康快速发展的关键，所以，我们的工作取得了哪些成效、还存在哪些问题，你们最有发言权。这次正值你们公司的董事长弗里曼先生来华访问，首长觉得这是一次很好的机会，希望当面听取弗里曼先生对咱们国家在知识产权保护方面的意见和建议，因为时间很紧，所以就由我直接来和你们联系。"

洪钧一字不漏地把这些话都记在心里，因为他知道这是对方在为将要举行的接见定下调子，等对方稍作停顿，洪钧急忙表示："好，没问题，您放心，我一定会把您所说的转达给弗里曼先生。"

对方继续沉稳地说："我们了解到弗里曼先生这次来华访问是很有诚意的，你们公司也与教育部和多所重点院校开展了合作，这都是很好

的事情，教育部也报上来了。但是我们想把接见时的主要议题做些调整，主要听取你们对于知识产权保护的意见和建议，所以就不安排教育口的同志作陪了，应该会有商务部的同志参加。”

洪钧明知对方并不是在征求他的同意，还是高兴得不能自已地回应：“好啊，没问题。接见安排在什么时候呢？”

“具体的时间地点还需要落实，会由商务部通知你们。”

“好，那我们就时刻准备着，时刻听从首长召唤。”洪钧喜形于色。

“别这么说，你们毕竟是外宾嘛，我们会尽快安排，力争尽早通知你们。”对方的口气也轻松起来，又补充说，“对了，相关的媒体报道你们就不要管了，我们会有统一安排。”

洪钧满口答应：“那当然，这已经不只是我们公司这点小事了，一切服从大局。”

“好的，你看还有什么问题吗？”对方客气道。

“嗯——，能否请问一下，您……怎么称呼？”洪钧轻声细语地问。

“哎哟，真是太抱歉了，因为想着之前柳峥刚和你通完电话，都忘了自我介绍，对不起，我姓罗，是首长身边的工作人员。”罗秘由衷地表示着歉意。

洪钧确认过对方的身份，便壮起胆子问：“罗秘书，我想请问一下，您是否需要为首长草拟一份会谈提纲或讲话稿之类的，便于首长做些准备？”

罗秘反问：“你有什么事吗？”声音里带出几分警觉和戒备。

“哦，您别误会。我临时想起来，首长要是能在百忙之中对我们公司提一些切实的指导和殷切的希望，这对我们公司，尤其对我们在国内开展业务的人来说，一定会非常有帮助的。”洪钧的心情抑制不住地激动起来。

“你是指？想请首长给你们公司题词？首长从来不搞这些。”罗秘诧异中夹杂着不快。

“不是不是。”洪钧连忙否认，解释道，“首长能不耻下问地听取弗里曼先生的意见和建议，要是也能对弗里曼先生提一些希望就好了，只要

口头讲一下就会有很大的意义。我有这么几点粗浅的感受，想和您说说，不知道能不能耽误您一分钟？”

罗秘没有回答，电话那端静悄悄的，洪钧鼓足勇气把他想说的话简明扼要地说了出来，罗秘默不做声地听洪钧说完，轻轻一笑，说了句：“我们对此的态度是一贯的。”

第八章

洪钧对这一特大喜讯采取了冷处理。当天上午在拜会信息产业部的领导之前，洪钧瞅准一个机会把科克拽到了厕所里，两人站在左右相邻的小便池前，他一边方便一边不动声色地向科克简单讲了几句，科克浑身抖动一下，兴奋地说：“真的？！”然后就马上低语道，“你真聪明，先不要告诉任何人，只有你我知道就好。”

洪钧是在星期五一大早接到的电话通知，接见的时间定在当日下午五点半，地点是钓鱼台国宾馆的芳菲苑。洪钧问了个问题：“我们这边参加接见的人可能不多，会不会显得不太好？”对方问具体是几个人，洪钧说不会超过六个，对方只简单回了句“知道了”。

洪钧在路上给科克打了电话告知这一最新消息，等到国际俱乐部饭店的景苑咖啡厅共进早餐时，科克就忽然对当日的行程提出了新想法，下午原计划是去位于上地的一家软件公司走访，科克表示不仅弗里曼大可不必屈尊亲自前往，连他自己都没必要出马，因为对方出面的只是个副总裁，由韦恩代表维西尔公司就绰绰有余了。弗里曼本就不习惯与中方的各种正式而严肃的会谈，周四接连搞了三场已经让他觉得头大，这天上午是软件捐赠仪式又肯定不能偷懒，便立刻就坡下驴地表示正打算利用下午的时间详细听取科克有关亚太区业务的汇报。韦恩有些意外，但马上踊跃地应承下来，毕竟有机会做主角总比当第二号配角要好。科克问韦恩需要谁陪着去，韦恩的目光从洪钧脸上一扫而过，点名要与他一起从上海来的CK和来自香港的市场总监同行，一切便这样敲定了。

上午的仪式结束后众人都回到饭店，韦恩等人享用午餐后稍事休息便出发了。洪钧在咖啡厅上网消磨时光，他不住地看表，终于等到四点一刻，该按计划行动了。洪钧上楼按响总统套房的门铃，开门的是科克，两人默契地对视一眼，洪钧便兴奋异常地大声喊道：“好消息！刚刚接到的电话，‘No.3’要见你，弗里曼先生！”

科克立刻应和：“真的吗？！我的天呐，真是难以置信！”然后紧紧地拥抱洪钧，激动地说：“Jim，干得漂亮，我就知道你一定能做到的。”

原本坐在沙发上的弗里曼已经不由自主地站起来，双手抱在脑后，半晌才喃喃地说：“噢我的上帝……”然后绕过茶几走过来，问道：“什么时间？我们现在应该做什么？”

“五点半。”洪钧看了眼表，又说，“我们该马上出发。”

弗里曼揉搓着双手在一对沙发之间来回踱步，忽然问科克：“我应该和‘No.3’说什么？”

科克笑着抬手一指洪钧，说：“我相信Jim会在路上告诉我们的。”又对洪钧说：“你通知其他人吧，马上把车准备好。”

洪钧答应着拿出手机打了个电话，很快就一脸无奈地说：“为弗里曼先生预备的奔驰车不在，韦恩坐着它出去了。”

科克骂道：“该死！他怎么可以用弗里曼先生的车？！你让他马上赶回来！”

洪钧拨通韦恩的手机，韦恩一听就慌了，忙解释自己是因为弗里曼下午没有外出计划才用他的车的，他现在就立即结束在那家软件公司的走访，也不再留待共进晚餐，尽快赶回饭店。洪钧把这意思转达给弗里曼和科克，科克问：“他什么时间能赶回来？来得及吗？”

洪钧摇头说：“肯定来不及，我们在市中心的东面，要去的是市中心的西面，而韦恩在西北方向的郊区，你知道，北京之大是有名的，而北京的堵车也是很有名的。我们必须马上出发。”

科克点头赞同，弗里曼说：“OK，给我找辆别的车，什么车都行，我绝对不能迟到。”说完就走进里间更衣去了。

几分钟之后弗里曼已经衣冠楚楚地走了出来，却看到洪钧仍是一脸愁容，就问：“怎么了？”

“刚打了几个电话，可能很难找到合适的车。”洪钧回答。

“原来那辆奔驰不就是这家饭店的吗？让饭店再派一辆嘛。”科克此时的诧异并不是装出来的。

“他们派不出别的车了，北京现在正在召开中国的‘两会’，各大饭店的车队大多都被征作会议用车，剩下的车也都早被别人定了，他们临时根本找不到车。”

“那……出租车呢？”科克急了。

“我们要去的地方是不允许出租车进的，我们总不能在大门口下车然后走进去吧？”洪钧把这条路也堵死了。

科克和弗里曼面面相觑，又都无助地看着洪钧，洪钧说："到饭店门口再想办法找车吧，如果实在找不到，只好委屈你们坐我的车去了。"

科克看着弗里曼，弗里曼耸了耸肩，说："我不介意，只要能让我准时到达。"

科克就指示洪钧："告诉韦恩，我们立刻出发，他不必赶回饭店了。"

洪钧再次拨通韦恩的手机，没说几句就把手机递给科克，说："他要和你谈。"

科克耐着性子听了一会儿便大声质问道："你究竟是想让弗里曼先生等着那辆车，还是想让弗里曼先生等着你？我告诉你，没有那辆车或者没有你，都不影响弗里曼先生和'No.3'的会面！"他又听了听，就把手机递给弗里曼，说："他还要和你谈。"

弗里曼接过手机听了几句，微笑着说："韦恩，我相信'No.3'想见的是我，而不是我坐的车。"说完就挂断电话，把手机抛给洪钧，大步向房门走去。

刚下到大堂，洪钧的手机又响了，是韦恩，他听韦恩说完就捂住手机对弗里曼说："韦恩会直接去那里，他约我们在大门口会合，然后和你换车后再进去。"

弗里曼又一耸肩，说："祝他好运，但愿他能及时赶到。"

洪钧传达完毕又叫韦恩把手机递给那辆奔驰车上的司机，以便他和司机约定碰头地点，等司机接过去，洪钧改用汉语说："你车上有人懂中国话，所以你只听我说，不要重复也不要回答。记好，一定不要在五点半之前赶到钓鱼台东门，你放心，车上的人拿你没办法。咱们不是说好了嘛，我必有重谢，你去兜圈子吧，哪里堵走哪里。"包车的司机像是领受了一项光荣的任务，回一句："瞧好吧您呐！"

洪钧独自跑到外面找车，运气还不错，总算找到一辆首汽公司的黑色"红旗"，两侧车门上都没有喷涂出租车公司的标志，车内也没装防护网，洪钧让"的哥"把顶灯一摘，除了"京B"车牌之外倒也很有几分像是辆公务车了。"的哥"问明去处便见多识广地说道："我们'首汽'的车进钓鱼台没问题，别的公司的车都不行，就我们'首汽'的行。今天遇上我算你走运，本来我也得上'两会'拉任务，刚溜出来拉个活儿。""的哥"又自告奋勇地要在前面开路，见洪钧婉言谢绝便有些愤愤

然，怀疑地问："你认识路吗？"

洪钧回到大堂一点人数，算上他自己共有五个人，便对科克说："咱们可以分为两组，一组坐我的车，另一组坐外面这辆出租车。"

科克用目光征询弗里曼的意见，弗里曼一挥手说："咱们坐Jim的车，路上还要谈事，让她们两位女士坐出租车。"

当弗里曼带来的公关主管和科克带来的市场总监钻入黑色"红旗"之后，门童把车号抄写在卡片上刚要递进车里，洪钧说句"给我吧"就接了过来，等弗里曼和科克都已挤进帕萨特的后座洪钧便坐进驾驶室，说了句："Let's go."帕萨特在前，黑色"红旗"在后，由一辆中档私家车和一辆中档出租车临时拼凑伪装而成的商务车队就这样出发了，路人谁也想不到车里居然坐着一位亿万富翁，而他们要去晋见的竟会是党和国家的最高领导人之一。

车刚拐上建国门外大街，弗里曼就急切地对洪钧说："告诉我所有我需要知道的东西。"

洪钧却正在忙活，他左手捏着方向盘，手指间夹着刚才门童给他的卡片，右手在手机上拨号，嘴里说着："请给我一分钟时间。"

弗里曼有些不满，嘟囔道："我希望你要打的真是一个很重要的电话。"

科克忙在一旁缓颊说："一切都交给Jim处理吧，你可以像信任我一样地信任他。"

就在两人说话间洪钧已经打完电话，扭头冲弗里曼致以抱歉的一笑，解释说："我是打电话给负责接待咱们的部门，告诉他们这两辆车的车号，他们会马上转告守在大门口的警卫，警卫认车不认人，咱们就可以不用停车直接开进去。"

弗里曼点点头，笑着说："嗯，这的确是个重要的电话。"

洪钧估计此刻已临近"两会"全天会议结束的时间，担心长安街上可能因会议车辆通行而暂时封路，他便从建国门立交桥拐上东二环路向北绕行。一路上洪钧把罗秘所讲的话原封不动地转述给弗里曼，但并未提及美国商务部长的即将来访，因为两者之间的联系纯属他个人的猜想。

弗里曼心里有了底，最初的紧张不安迅即退去，又恢复了往日纵横捭

阔的气派，他仰靠在座位上，问道："谁来做我的翻译呢？你知道我的汉语水平很有限。"洪钧从后视镜里看见弗里曼朝他做了个鬼脸。

"他们会为你配备专业的翻译。"洪钧回答。

"嗯——，我相信他们提供的翻译一定很棒，可是我还是觉得不太舒服。"弗里曼沉吟片刻，又挤了下眼睛，笑着说，"我是远方来的客人，对吗？所以我有权提出要求，我想要你做我的翻译。Jim，我相信你可以保证'No.3'不会误解我所说的任何一个词。"

洪钧说了句"OK"，转而半开玩笑地说："今天细节上没有安排好，让你的座驾从奔驰降格到了我的这辆破车。"

弗里曼的视线在车内四下打量，问："这是什么车？"

"Passat."洪钧说。

弗里曼一脸茫然，科克说："德国车，大众公司的。"

弗里曼拍了拍前排座椅的头枕，说："感觉不坏嘛。"他顿了一下又意味深长地说，"实际上，我并不关心坐的是什么车，我关心的是由谁来开它。"

两辆车一前一后从西二环驶上了阜城门外大街，洪钧看一眼时间，问后座上的两个人："前面就要到了，我们还要不要等候韦恩，要不要等着换乘那辆奔驰车？"

科克扭头看着弗里曼，弗里曼反问洪钧："你估计他们能很快赶到吗？"

"我估计不可能，现在正是周五下班的高峰时段，他们很可能无法按时赶到。"

科克提醒道："'No.3'只有短短二十分钟和咱们会面，咱们可以等候韦恩和奔驰车，但我相信'No.3'不会等候咱们。"

弗里曼又习惯性地挥了一下手，说："不等了，马上进去。依我看奔驰车和你的这辆车没什么区别，都是纳粹造的车。"三个人都笑了起来。

帕萨特徐徐驶入钓鱼台国宾馆的东大门，旁边肃立的武警向车内敬了一个标准的军礼，弗里曼心情很好，也有样学样地扬手还礼，由衷地

赞叹：“这小伙子看上去真棒！”

科克却对洪钧说：“从现在开始，不必再接韦恩的电话了。”

这天的晚宴安排在北海的仿膳，弗里曼情绪高昂。韦恩一干人等也到了，他不住地向弗里曼赔罪，弗里曼很大度地摆摆手表示不必再提。酒过三巡、菜过五味，弗里曼又津津有味地欣赏了琵琶独奏，并主动走过去揽住人家合影留念，还用手指拨弄几下琴弦，“呕哑嘲哳难为听”地令众人都笑起来。经理凑到洪钧侧后，把手撑在罩有明黄色布套的椅背上，附耳问道：“我们这儿还有很地道的扒熊掌和烤鹿肉，都是满汉全席上的，很多客人点名要，但是有的老外不是爱护动物嘛，不喜欢，我们怕忌讳就没放到你们的这桌席里头，要不你问问？”

洪钧把这意思对弗里曼一说，弗里曼兴致勃勃地回应：“Why not？”

吃饱喝足回到国际俱乐部饭店，自然又是直接杀奔记者俱乐部酒吧开始第二轮豪饮，这次与前两天相比发生了一个显著的变化，就是洪钧成了众人围绕的中心，而之前纯粹可有可无的他只是在散场时负责埋单；其实大家围绕的仍然是弗里曼，不过弗里曼旁若无人地只管拉住洪钧问这问那，他很喜欢听洪钧给他讲中国的事，尤其是各种层出不穷的经典掌故，众人也就只得陪着听、陪着笑。

酒吧打烊，众人各自散去，科克回到自己的大使套房，里里外外转悠着却想不起来该干什么，他不想睡觉，因为舍不得让无比美好的这一天就此结束，生怕一觉醒来之后一切都已成为回忆。他从冰箱里取出一小瓶威士忌，走到写字台前坐下，刚要把酒打开，电话响了，拿起来就听到是弗里曼在大声说：“你这狗娘养的，这么早就睡了吗？我还没睡你怎么敢先睡？！”

科克笑着说自己也没睡呢，刚想喝杯酒，弗里曼说：“这还差不多，马上过来，陪我喝一杯。”

科克来到总统套房门口，大门居然虚掩着，他敲了下便推门进来，里边不止弗里曼一人，一位男管家和一名女服务员加上弗里曼都在吧台里忙着，等到香槟酒等一应物事已被摆到客厅里的茶几上、房内只剩下弗里曼和科克时，科克问道：“还觉得兴奋？”

弗里曼把两只倒好香槟的高脚杯端在手上，把左手的递给科克，待两人轻轻碰杯之后一饮而尽才坐下说：“不能只是兴奋，我们还要马上采取行动。”

科克从冰桶里拔出酒瓶，在两只酒杯里各倒上三分之二杯的香槟，再坐到弗里曼对面的沙发上静静地等着。

弗里曼的眼睛盯着杯中的气泡，说："今天下午的会面是令我终生难忘的，给我印象最深的是'No.3'的知识竟如此渊博，他对我们的了解远比我们对中国的了解要多得多，坦白讲，在他面前我觉得自己简直是无知透顶。你知道我当时在想什么吗？我在想应该怎样把你们几个在场的家伙都干掉，或者可以稍微仁慈一些，把你们大脑中有关今天下午的记忆刷新成一片空白。"

科克忽然双手掐住自己的喉咙干呕了几声，有气无力地说："你在香槟里面加了些什么？我真后悔喝了它。"

弗里曼开心地笑起来，说："好啦，收起你的丑态吧。我一直在想'No.3'讲的那几句话，你知道是哪几句吗？"

科克逼真地摆出一脸茫然的样子，痴痴地反问："哪些话？下午的事我已经一点都记不起来了。"

弗里曼笑得止不住地咳嗽，他端起高脚杯再次一饮而尽，待气息平复之后问道："'No.3'为什么建议我们在帮助中国的市场成长的同时，也要在中国的市场中学习？他为什么建议我们在把先进的管理经验带到中国的同时，也要致力于培养本地的管理人才？"

科克恢复到一本正经的神态，说："因为我们这些人显然不懂得中国的市场。我事后每每回想起那个情景都觉得真是糟透了，我们去的人里面只有一个中国人，而这个中国人看上去却只是你的翻译，难怪他们会怀疑我们在中国的这些年都做了什么。"

"还好韦恩没有去，不然又多了一个'大鼻子'，我可真不知道该怎么向'No.3'介绍我们这位中国业务的负责人。"弗里曼摇了摇头。

科克不动声色地听着，不做任何表态，他也没有再次起身为弗里曼斟酒，因为他自己的酒还没有喝。弗里曼瞥向一旁，表情凝重地说："韦恩是个不错的家伙，实际上，我个人很喜欢他，但是这一点并不重要，我关心的是中国的官员和客户是否喜欢他。他把太多的精力用于取悦我本人，可惜，他应该把精力用于替我取悦那些我想取悦的人。简直是荒唐，看看我们的同行，还有哪家公司在让一个不懂中国话的人负责中国市场？这两天韦恩已经多次向我抱怨说我们的中国员工英语很差，这里的司机、这里的服务生、这里的所有人英语都很差。但是，这并不是他们的错，而是他韦恩的错，谁让他不会说中国

话？”弗里曼说到此处，忽然盯着科克抬高声音说，“但这也不是韦恩的错，而是你的错，谁让你把他放到中国来？”

科克暗自庆幸刚才没有急不可耐地对韦恩落井下石，否则现在疼的就会是自己的脚，他痛心疾首地说：“不仅是语言问题，最重要的是这个人要和中国市场彼此都有一种认同感。我也越来越意识到我犯了一个非常尴尬的错误，我刚才正在想，应该尽快改正这个错误，而眼下就有一个很不错的人选可以代替韦恩负责中国业务。”

弗里曼眉毛一扬，问道：“你指谁？”

“Jim。你不觉得他很合适吗？在下午的会面中，我发现中国的官员好像都很喜欢他，好像都把他当作自己人；在过去的两天里，我们所见到的客户、合作伙伴、政府官员和媒体，好像无一例外地都喜欢他。我们在中国需要一个这样的中国人，需要一个能被那些中国人当作自己人的家伙。”

弗里曼又问：“我听韦恩说他刚来中国三个月，在他之前负责中国的是谁？”

“就是Jim。”科克有些难为情。

弗里曼的目光像箭一样直射在科克脸上，片刻之后才轻蔑地说：“你这狗娘养的，这又是你的那套肮脏把戏吧？又是在搞平衡？”

科克沮丧地说：“你知道，斯科特可能有他的想法，我不得不尊重。”

弗里曼由轻蔑变为鄙夷，说：“你知道吗？人们面对问题时有两种反应，要么找出办法解决它，要么找出另一个人替自己面对它，显然你很喜欢后一种。”

科克一脸无地自容的狼狈相，但没说话，他既不想替自己辩解，也不想再说斯科特和韦恩的坏话，他预感到弗里曼即将做出决定，而老板在做出决定的前一刻都是非常敏感的，生怕这个决定是自己被人利用的结果。

弗里曼挺身拿起酒瓶，一边替自己倒酒一边说：“让Jim替换掉韦恩来负责中国区吧。你知道，我明年还会来中国，希望能有机会再见到‘No.3’，希望到时候我可以自豪地对他说，‘我已经照你的要求做了，看，我们有非常优秀的本地人，他懂得中国的市场’。”

科克审慎地询问：“怎么来安排韦恩呢？让他离开维西尔？”

“那是你该考虑的问题，而不是我该考虑的。”弗里曼稍后又跟了一句，“给他找个尽量舒服的地方吧，如果他愿意留在公司的话。他是个不错的家伙，只是被放在了错误的地方。”

科克略带焦虑地又问：“斯科特会怎么想呢？要不要向他解释一下？”

弗里曼已经举起了高脚杯，说道：“那是我该考虑的问题，而不是你该考虑的……”

洪钧的酒量向来有限，更经不起土洋结合的几种酒混合作用，整夜头痛欲裂，菲比轮番尝试了几种醒酒方法均不见成效，倒是自己困得支持不住了。正当洪钧昏昏沉沉地刚感到睡意袭来，电话也来了，洪钧紧皱眉头把手机贴到耳边，听到里面传来科克的笑骂声：“你这狗娘养的，这么早就睡了吗？我还没睡你怎么敢先睡？！”

科克的澳洲口音本来就浓重，又加上喝过不少酒后口齿愈发不清，洪钧勉强猜出来他的意思，苦笑说：“我正在竭尽全力，但还是睡不着。”

“好极了。”科克明显幸灾乐祸，又神秘地说，“我相信等你听到我带来的这个消息之后，你就更睡不着了。”

洪钧已经彻底清醒过来，头也忽然不疼了，问道：“什么消息？”

“一个重大消息，重大到使我深夜把你吵起来，重大到让你再也无法入睡。”科克的语调里已经露出醉意，言语更加含混难辨，他打了个酒嗝，又说，“这个消息也好也不好，好的一面是你又可以负责维西尔的整个中国业务了，坏的一面嘛……就是你以后又得直接向我汇报了。”

洪钧首先想到的问题是：“韦恩会去哪里？”

科克现学现卖地教训道：“那是我该考虑的问题，而不是你该考虑的。”

挂了电话，洪钧靠在床头怔怔地瞪大双眼发呆，一直期待着的事情终于发生了，却从未想到会是用这种方式、会是在这种时候。随着洪钧的声音消失房间里骤然安静了，这寂静却让一直睡着的菲比醒了过来，她在朦胧中翻个身，眼睛仍旧闭着，问道：“是谁啊？怎么啦？”

洪钧俯下身去在菲比的额头上吻了一下，用手抚弄着她的头发，轻声说：“没什么……天又要亮了。”

弗里曼回了美国，科克回了新加坡，韦恩回了悉尼，CK回了台北，就像一场疯狂的派对结束之后讨人喜欢的客人与令人生厌的客人都走了，洪钧又重新成为真正的主人，面对一片狼藉，他该收拾房间了。

沿东四环路北行快到四元桥的地方有一片挺大的居民区，小区开发得比较早，那时的开发商还没有修建地下停车场来赚钱的意识，小区里车满为患，虽然是上班时间大多数私家车都出去了，狭窄的小区道路仍然被两侧杂乱停放的车辆弄得像是驾校里的障碍路，出租车司机一边咒骂一边小心翼翼地每到一处拐角总要抻长脖子观察是否有足够的转弯半径。等车又拧过一个弯，前面是一片小花园，被四周耸立的高楼围在中间，阳光仅能从楼群的缝隙间挣扎着挤进来几缕，小花园局促得活像是监狱里供犯人放风的天井。

花园里有几座蘑菇状的小亭子，中间是一处花坛，当年的花早已不知去向，如今就剩一座土台，一些外地来的小保姆聚在一处热烈交流着各家的私房事，几个被放任自流的半大孩子在土台边爬上爬下，每张红扑扑的小脸上都有两道鼻涕挂着，几个老头或蹲或坐在土台边下棋，土台一侧的空地上架着几套归功于福利彩票的供全民健身的运动器械，几个老太太在上面攀爬蹬踏着。洪钧在眼前这幅安定祥和、其乐融融的民俗画卷中发现了一个显然极不和谐的人，这人三十多岁正值年轻力壮，却显得比周围的男女老幼都要颓废萎靡，他站在双杠下面，双臂耷拉在双杠上，垂着头，眼睛似睁似闭的冲着不远处的棋局，神志却不知游离去了哪里，老头们的争吵笑骂在他的脸上看不到任何反应。洪钧忙让司机就近找到一处珍贵的车位把车塞进去，叫他继续打表等候，自己下车径直向半吊在双杠上的这个人走来，因为他就是洪钧要找的人——李龙伟。

洪钧蹑手蹑脚地走过来，小保姆们和老太太们都马上留意到了这个西装革履的陌生人的出现，都警惕而好奇地注视着他的一举一动，李龙伟却浑然未觉，依旧摆着那副耶稣受难的姿势。洪钧走到近前，猛地用手在一根杠上拍了一下，说：“你可真滋润啊！”

李龙伟被双杠的振颤惊醒，听见声音就马上从双杠下面钻出来抬头一看，立刻喜出望外地说：“Jim，怎么是你啊？！”

“锻炼身体是好事，但起码也得劳其筋骨啊，像你这么挂着有什么用？”洪钧调侃道。

李龙伟问：“你怎么到我这儿来啦？”

“想你了，来找你做伴儿来了。”洪钧笑呵呵地说。

李龙伟脸上的喜兴一下子消失了，说："是不是你也被他们……这帮混蛋！"

洪钧并不急于挑明，而是岔开话题说："我当初离开ICE的时候，一个人关在家里呆了四十天，你这回也差不多四十天了吧？我还真怕你出去活动，幸好你连小区都没出，总算没让我扑个空。"

李龙伟已经又恢复刚才那副落魄的样子，说："本来想去南方散散心，可实在是没心情，等'五一'吧，老婆到时候也放假了，再一起出去转转。"

"别等'五一'了，太晚了，过两天咱俩先一起去趟上海吧。"洪钧认真地说。

"上海？不去！一提上海我就有气，什么时候Wayne和CK都滚蛋了我才会再去。"李龙伟恨恨地说。

"哦，那现在就可以去了。"洪钧并不理睬李龙伟瞬间瞪得大大的满含诧异的眼睛，又问，"这些天没什么公司来找你吗？"

"有倒是有几家，但都不怎么样，全像是来收破烂、拣便宜似的。我不是想等着你的动静嘛，等你也出来了再一起另谋出路。"

"好，那就赶紧收拾收拾，明天就回维西尔上班吧。"洪钧轻松地说。

李龙伟的眼睛瞪得更大了，惊讶之中好像又有些难以置信，他语无伦次地问："啊？……你是说？咱们……你赢了？"

洪钧看着眼前的李龙伟，一身皱皱巴巴的运动衫裤，长长的头发，胡子拉碴的脸，腰背都弯着显得个子更矮了，不仅看不出半点昔日Larry的影子，连他初到维西尔之日遇见的那个落寞的搞技术的李龙伟似乎都比现在这个要精神些。洪钧顿觉伤感，不忍心再逗他，便轻轻叹口气，平静地说："嗯，我又说了算了。"

"又像以前一样了？"

"嗯。"洪钧点头。

"Wayne、CK他们都滚蛋了？"

"嗯。"洪钧又点头。

“真的啊？！你怎么把他们赶走的？发生什么事了？”

“亚马逊河流域的一只蝴蝶舞动了几下翅膀，结果在密西西比河流域带来了一场风暴，就是这么回事。”洪钧讲得轻描淡写，任凭李龙伟再三追问，他也只是说，“具体的以后有空再聊吧。”

李龙伟仍然没有从惊喜中回过神来，喃喃地自言自语：“又像以前一样了……”

“也不完全一样，总得与时俱进嘛。E-mail账号你还用原来那个吧，至于笔记本嘛，正好干脆换个新的，谁知道当初那个被弄到哪儿去了。”洪钧挤了下眼睛，笑眯眯地又说，“还有就是territory也得改改，您就受受累，把四个行业的sales全都管起来吧。”

李龙伟还没有进入角色，更没有担此重任的心理准备，忙摆手连声说：“不行不行，我可照看不过来啊，你绝对不能全交给我一个人。”

“嗯，我考虑到了，放心，会给你减轻些压力的。”

李龙伟忽然问道：“你说，上回整我的那俩警察到底是真的还是假的？”

洪钧盯住李龙伟足足看了十秒钟，严肃地说：“Larry，我虽然可以把你重新召回公司，但只有你自己才能让你从那段经历中彻底走出来，咱们眼下有更紧迫的事情要做，最好把过去的事忘掉。”他抬手看了眼表，伸出右手说，“不多说了，我马上要去广州，顺道过来看看你，具体的等我回来再聊吧。”

李龙伟紧紧握住洪钧的手，笑着说：“你去广州？是去收拾Bill那小子吧？太应该了，老天有眼，这种小人总算得到报应了。”

洪钧回到车上，司机又一边诅咒开发商和所有的私家车主一边费力地原路倒回去，洪钧对他既同情又愧疚，拿定主意到机场结账时把车钱凑个整不用他找零。车从四元桥驶上了机场高速，洪钧让司机把车窗都摇上，如今不再需要把头探出窗外观察障碍物了，他拿出手机拨了柳峥的座机号码，等柳峥接起来他便由衷地说：“我没什么事，就是谢谢你，虽说大恩不言谢可也得谢啊。”

柳峥说：“你还挺有良心，我以为你又消失了呢。听罗秘说那天接见的效果不错。”

洪钧连说“是啊”，又把接见之后发生的变化对柳峥讲了，柳峥笑着

说：“那得祝贺你啦，从小买办变成大买办了。”

洪钧红了脸，意识到自己蝇营狗苟谋奔的东西在柳峥眼里实在够不上层次，踌躇满志的劲头就被打消了一半，搭讪着说：“反正一切都得谢谢你啊，我现在是更加深刻地体会到了‘翻身不忘共产党’这句话的含义，以后要是还有什么事需要你帮忙，我可要觍着脸再找你啦。”

柳峥有些不悦：“不敢当。你的实用主义也太赤裸裸了吧？没事要我帮忙就不再找我了，是吧？”

洪钧忙解释道：“不是不是，没事的时候当然也要经常向你汇报一下思想，接受一下组织的监督，但这些就不用我再觍着脸了嘛。”

“好啊，那咱们现在就约好，等你结婚的时候可一定要请我出席啊。”

“呃……争取吧。”洪钧猝不及防，尴尬间没想出更好的说辞。

“哟，争取什么呀？是争取结婚呢还是结婚时争取叫我去凑个热闹？这两件事都不由你说了算？是哪个女孩把你改造得这么民主的？”柳峥反而来了好奇心。

“呃……不是，你不是忙嘛，我怕你到时候没时间，再说像我这小老百姓，不知道面子是不是大到足以请动你这么大的领导呀。”

“不瞒你说，我参加得最多的活动好像就是婚礼，所以你不必找借口了。”

“行，我就把这件事当成一项政治任务来办。”

洪钧刚挂断，邓汶的电话就来了，火急火燎地说：“我前些天去汉城了，昨天刚回来，才看到你们老板被接见的消息，效果怎么样？你老板满不满意？”

洪钧又把刚发生的沧桑巨变对邓汶说了，邓汶当然替他高兴，但更多的似乎是觉得不可思议，嘀咕道：“真是越大的老板越感性啊，说改就改、说定就定了。”又满腹感慨地问洪钧，“你说，咱们这帮人是不是都得被老板玩弄于股掌之间啊？”

洪钧张了张嘴，却不知道该说什么，邓汶又问：“你当初一直在等的就是这个转机吗？”

洪钧老实回答：“我的确是一直在等，不过我并不知道等的是什么。”

邓汶“呃”了一声，似乎愈发感到人生际遇的无从把握，叹道：“嗨，人在江湖真是身不由己啊。”他又马上醒悟过来，笑着说，“咱们这是怎么了？你这是大喜事啊，怎么弄得这么伤感，怨我怨我，哎，哪天我请客，好好给你庆贺庆贺。”

洪钧说了正要出差，邓汶忽然说：“哎，我发现你和柳峥还是有缘分啊，你官复原职，她也又高升了，昨天新闻里刚报的一大批人事任免里有她。”

洪钧惊讶地说：“啊？！我怎么不知道啊？”

“难道你不看电视的吗？”邓汶同样惊讶地反问。

“我才和柳峥通完电话，没听她说呀。”

“人家怎么会向你汇报这种事，你呀，这既是国家大事，也和你本人关系重大啊，你怎么能不关心呢？你刚才在电话里是不是光讲你自己的事，都没问问人家的情况吧？”

洪钧无语，邓汶又说：“我真得提醒你一句了，你呀，也太以自己为中心了，就算客套你也该关心一下人家啊。”

邓汶又语重心长地教育了什么洪钧都没在意，“重登大位”的喜悦已经荡然无存，“拨乱反正”的豪情也所剩无几，他觉得自己很渺小，渺小到连自己都找不到自己，却抗争着想让自己显得不那么渺小，便仿佛又感受到了多年以前的那种压力，他马上苦笑一下，其实今日的柳峥对他最多只剩一份关心，可是，他又想，也许关心就是一种压力，而且是最大的压力吧。

比尔这几天坐卧不宁，韦恩一夜之间销声匿迹了，杰弗里也匆忙坐火车回了香港，都没顾得上在景星酒店一起再喝次早茶，只是急急地说了句“你这份工要是没了，我可以帮你想办法的啦”，这话不仅没让比尔宽心，反而更让比尔意识到自己的这份工看来是打到头了。他近几天把广州几家比较知名的猎头公司都骚扰了一遍，甚至连维西尔一直雇佣的猎头公司都去了电话，对方起初很兴奋，热情地问道：“怎么？又有哪个position要找人啊？”他吞吞吐吐地总算让对方明白过来是他自己要找position，对方顿时泄了气。比尔知道自己这种垂死挣扎侥幸成功的希望非常渺茫，因为猎头向来只帮公司找人，所谓帮人找职位都是幌子，无非想充实一下自己的人选资料库而已，他也担心当初最多只是自绝于洪钧个人，而如今的做法简直是自绝于维西尔，但他只能豁出去了。

洪钧头天来的电话把比尔吓了一跳，他没想到洪钧动作这么快，也没想到自己在洪钧心目中占有如此重要的位置，以至于令洪钧这般急于杀来广州，他强作镇定地笑着说：“我去机场接你吧。”洪钧只是淡淡地回了一句：“不用，我认识路。”

比尔这些天偶尔也会觉得后悔，恨自己见的世面少，不懂得世事无常，古人云三十年河东、四十年河西，这话显然不适用于瞬息万变的今天，这不，改为三个月河东、四个月河西还差不多；他恨自己当初怎么会只图一时痛快地羞辱洪钧，看来落井下石的事今后万万做不得，井里的人最痛恨的往往不是推他下井的人，而是往井里扔石头的人，哪怕只扔了一小块石头，就像他，就只扔了一小块石头。比尔自忖时日无多，也不认为向洪钧告饶能挽回什么，便打定主意死硬，士可杀不可辱，决不能让洪钧反过来羞辱他。

想归想，但总觉得腰好像不由自主地要弯下去，膝盖也不由自主地要软下去，比尔连中饭都没吃，好像以此惩罚自己的罪愆，又不停地拨打洪钧的手机，什么时候飞机落了地、什么时候上了出租车、什么时候进了天河区，他都用心地掌握着，仿佛虽然自己的人没去机场，但自己的心却一路陪着洪钧呢，等听到洪钧说都已经看得见中信广场了，他便急匆匆冲进电梯下到大堂，又觉得仍不足以体现自己的殷切之情，便走到大门外眼巴巴地守候。

洪钧到了，行李不多，只有一个拉杆箱和一个电脑包，比尔快步上前握手，又坚持要把两样东西都从洪钧手里提过来，弄得在旁人眼中好像光天化日之下在堂堂中信广场门口正发生一幕抢劫案，洪钧觉得影响实在不好，便放弃反抗，任由比尔抢了过去。维西尔办公室所在的楼层并不很高，但朝向不错，正对着大片绿地，比尔谦让着请洪钧先走进去，几名员工正围在一起用广东话说笑，比尔沉下脸在洪钧身后说：“怎么不向Jim问好呀？！有给你们讲过多少次，在office里面不要讲白话！”

洪钧笑着同大家打招呼，毕竟好几个月没见，心里还真有一丝激动。他听不懂广东话和上海话，所以很能体会老外被汉语围绕时的困窘与不安，但他从未明令禁止两地的员工当他到来时说方言，这种要求自然应该由比尔这些当地的负责人提出来为好，洪钧觉得舒服很多，显然比尔此举较刚才抢夺行李的手法要高明，让老板心里轻松远比让老板手里轻松更为有效。

比尔的办公室面积不大，洪钧进来便走到窗前，俯视着大厦前面广阔的绿地，心情更加舒畅，比尔把电脑包放到写字台上，不太自然地说：“Jim，你随便坐。”

洪钧转回身，原想坐到沙发上，忽然回想起自己当初被韦恩占了座位时的感受，觉得现在也不妨来一次鹊巢鸠占，便走到写字台后面的座椅上坐下，比尔并不介意，似乎这是顺理成章的，他张罗着前台把茶水备好，就在写字台对面的小凳上坐下。

洪钧注视了比尔几秒钟，开门见山地说："Bill，我这次来，就是专门和你商量一下你的工作安排。"

比尔闻听此言，脸色立刻变得和玻璃杯里的茶叶一个颜色，轻轻嘘了口气，什么也没说。洪钧和缓地说："你是维西尔的老人儿了，在圈子里时间就更长，华南这一带做硬件的很多，做软件的相对少些，尤其做咱们这种高端应用软件的相比北京、上海就更少，有你这样经验和资历的屈指可数，人才难得啊。"

这些话在比尔听来就像是悼词，内心的绝望倒让他把脖子挺了起来，说道："你有什么话就直说吧。"

洪钧大度地一笑，说："看来你对我本人还是有意见、有情绪，但我们都得面对现实，公司的架构已经定了，我们要么接受它，要么拒绝它，但没必要做违心的事。我刚才已经说了，你是人才难得，你找个新工作要比我找个新人容易得多，所以，我希望你留在维西尔，更希望你能发挥更大的作用，你的意思呢？"

比尔的惊讶全写在脸上，但立刻提醒自己这恐怕是洪钧的圈套，随之而来的就会是羞辱，便仍是一副不买账的架式："我对你是有些意见……"

洪钧立刻打断他："Bill，今天我不是来和你谈心的，我是来和你谈工作的，你对我个人的意见可以留待以后再说，你如果对公司架构有任何意见尽管提出来。"

比尔不清楚洪钧的意图，含混地答道："对公司架构我没什么意见。"

"我倒是有些想法，说给你听听？咱们去年是按行业纵向划分territory的，韦恩一来又恢复到按地域横向划分，两相比较，我感觉两种一刀切各有偏颇，应该更加综合一些。华南的地域特征很明显，相对封闭，与其他地区地理距离也很远，北京、上海负责某个行业的sales跑到广州、深圳做项目不方便，base在广州的sales跑到北方去也吃力，销售费用增加不少，也不利于在当地快速响应。所以，我觉得在保留行业划分、注重行业客户的同时，把广东、广西和福建这三省作为一个地域划分出来也是必要的。再具体说到你，你做sales、管team都有

经验，去年只让你做技术经理带presales确实有些屈才了，我想请你同时把华南三省管起来，你看怎么样？”

比尔怔住了，不敢相信自己的耳朵，难道自己还要被重用了？而洪钧还在继续阐述他的构想：“我已经把Larry请回公司了，要他负责北京、上海的全体sales，还是按四大行业划分，只是都不涉及华南三省。但有一个问题，你身兼二职就可能有利益冲突，会不会一心只顾你的自留地，把presales都优先放到你的华南项目上啊？”

比尔忙条件反射似的表态：“Jim，你放心，我不会那样做。”

“呵呵，单凭你的决心不会让我放心，我也不相信任何人的觉悟。”洪钧说，“我会在你的考核指标上做文章，通过机制来制约你，使你在调配资源时首先考虑全公司的利益。”

比尔到此刻依然半信半疑，洪钧的举动太出乎他的意料了，正是洪钧在近一年前免了他的“华南王”，如今不仅没有把他撵出公司，反而让他成了“双冠王”，技术与华南统管，益发举足轻重了。其实，今日的洪钧与一年前的洪钧已经大不相同，这次东山再起反而使他的根基更牢、威信更高，他不必再像当初那样疑虑华南搞独立王国、尾大不掉了。

比尔惴惴地问：“你真觉得我能胜任这么多工作？你……一点都不记恨我？”

洪钧推心置腹地说：“起码现在我觉得你行，先干起来吧，我会全力支持你，如果以后有什么问题再根据情况调整。至于你我个人之间，说实话，你小子是够招人恨的，我当初搞不懂，本人对你不薄啊，我失意了你怎么会那么得意？后来一想，世上没有无缘无故的恨，你做得好好的广州地区经理被我调去管技术，有情绪也是可以理解的。所以，才让你继续管华南，同时也要替我带好技术团队，这样我可以轻松些，如果我记恨你，两个人都累，何必呢？”

洪钧说得轻松，但做出这个决定并不轻松，在飞机上他特意拿出记事本写下一段话，然后强迫自己一遍遍地念，直到确信自己见到比尔时可以自然地微笑才把本子收起来，刚才在他将要告知比尔新的任命时又在脑子里默念了一遍，那段话是这样写的：“对于一个民族来说，忘记过去意味着背叛；对于一个人来说，过去的背叛最好忘记。”

比尔呆坐着，想来洪钧的话于情于理都说得通，自己如果再不识抬举未免于情于理都说不通了，这么想着，心里就觉得有些感动，也觉得

自己应该有所表示，便从小凳上站起身，双手伸出来握住洪钧的手，摇了摇，脸憋得红里透紫却什么都没说出来。

洪钧也有所触动，按着比尔的肩膀让他坐下，自己喝口茶镇定一下，说：“言归正传，第一季度马上就要过去了，咱们都是靠数字说话的，怎么样？把眼前的项目大致说说吧。”

比尔却依旧心神未定，恍惚间把几个项目像流水账一样报了一遍，洪钧显然不满意，克制着问：“Bill，这几个客户，你有没有都亲自去见过？”

比尔顿时尴尬起来，支吾道：“呃……几个有去见过，也有的只是他们sales去过。”

“这样可不行，你我无论职位多高，都还是sales啊，”洪钧的语气严厉，“可绝对不能坐在office等着sales把单签回来啊！你是一线的team——leader，一定要亲自去见客户，凡是快要close的单子，不仅是你，我也要去见，这样才能保证最后关头把握住。”

比尔红着脸，忙说：“那……我马上让他们联系一下第一资源广东公司吧，那个项目听说挺大的……”

“是NOMA工程吗？”洪钧打断比尔，不容置疑地说，“我不能去，你也不能去，你的sales目前能做的最多是和他们保持私下联系，没有我的同意，不可以和第一资源广东公司有任何公开接触，也包括广西公司和福建公司，这不是个单一的项目，等我先做好总部的工作、确定整体战略后再说。”洪钧把不明所以的比尔撂在一旁，忽然自言自语道：“这是一出大戏，这么大的戏只能有一个导演，好戏该开场了……”

第九章

围绕第一资源集团NOMA工程的一幕好戏的确已经开场了，洪钧却发现他不仅做不成导演或者男一号，就连上场露个脸的机会都没有，因为郑总不带他玩儿了。洪钧给郑总的办公室打了多次电话，秘书一律推托以郑总正在开会；洪钧还拨过多次郑总的手机，但郑总要么不接、要么干脆按断；洪钧也给郑总写过一封言辞恳切的电子邮件，但如石沉大海、杳无音讯。

洪钧和李龙伟对坐在写字台两边，沉浸在一片阴郁的气氛里，李龙伟想说什么可是张了张嘴又闭上了，洪钧苦笑道："你不说我也知道，你肯定在想，要是前一阵和郑总保持起码的联系就好了。可惜啊，吃后悔药没用的。"

"可是，间隔的确实太长了，都三四个月了，即使不见面偶尔打个电话聊聊也好。我知道由于咱们内部的变化你没办法实施当初的构想了，但是，作为朋友和郑总保持私人联系也好啊。"李龙伟还是忍不住把话都倒了出来。

"当初那么好的设想、那么好的局面，一下子全泡汤了，我既没有资格再代表维西尔去和郑总谈，更没有脸面去要求他和咱们这种靠不住的公司合作，失去了合作共事这一基础还怎么和郑总保持私人联系？他怎么会稀罕我这个朋友？"看似洪钧是在为自己辩解，其实他是直到此刻才终于把积蓄已久的怨愤和不平发泄出来。洪钧大约也意识到自己有些失态，待心境稍稍平复后说："前一段实在是没情绪，也知道应该和郑总打个招呼联系一下，但就是没心思，还安慰自己说，如果在维西尔翻不了身，向郑总解释也没意义，要是能翻过身来，到时候总能有办法和郑总把关系修好。"

"要不……你换个电话给郑总打过去，他不知道是你，不会不接的。"李龙伟建议道。

"找死！"洪钧笑骂道，"你以为这是小两口吵架捉迷藏呐？对郑总能用这种小把戏吗？"

"你就干脆换个新的手机号呗，不算是骗他啊。"李龙伟红着脸解释。

洪钧打趣道："手机号是能随便换的吗？一大半的人该找不到我了，我的社会存在价值就被打了一大半的折扣，代价太大。"

"呵呵，也是，宁可换老婆也不能换手机号。"李龙伟附和着，把手机

掏出来擦了擦屏幕，像是爱怜地抚摸着美人的面颊，若有所思地说，“其实，对郑总这种聪明人，反而得用最傻的招儿——硬磕！”

洪钧又苦笑一下，说：“若是回到几年前我当然会用这招儿，但如今不同了，我不是一个小sales，毕竟代表整个维西尔中国公司，伤到我个人的颜面不要紧，但实在有损整个公司的形象，还是那句话，代价太大。”

李龙伟“嘿嘿”笑两声，说：“当然不用你出马，这种活儿归我，牺牲掉我代价不大。”

“好，我就欣赏你这种毛遂自荐的作风，现在知道我为什么让你回维西尔了吧？朋友就是用来连累的，战友就是用来牺牲的。你放心地去吧，我会给你竖碑的，要不，给你立个牌坊？”洪钧挤了下眼睛，露出一丝坏笑。

李龙伟夸张地叹口气，说：“咱们要是有个女sales就好了，不需要有多漂亮，只要会做出一副凄婉动人的样子就行，要显得比窦娥还冤、比秦香莲还苦，郑总也就不忍心再和咱们计较了。”

“你现在缅怀起女sales来了，当初招人的时候怎么没想到女sales的诸多好处？告诉你，对此我始终耿耿于怀，明年一定要在你的考核指标里加一条：保证团队内具有合理的性别比例。”洪钧玩笑之余又一本正经地说，“绝不是要让郑总隐忍下来不再计较，这样的火山口我可不想坐，恰恰是一定要让他把所有的火气都一次性发出来。”

“看来我得戴着钢盔去了，来一个名副其实的硬磕。”李龙伟一脸慷慨赴死的表情。

“钢盔可以，但不要戴面罩，一定要让他看到你的脸。”洪钧朝李龙伟手里的手机一努嘴，“别忘了带上报话机，有什么情况随时向师部报告。”

李龙伟带上“报话机”就上了“前线”，在第一资源集团总部泡了两天，而从“报话机”里传回的消息却令人失望，求战无门，根本没有与“敌人”正面交火的机会。郑总确实在公司，但李龙伟没办法把自己送上门让郑总敲打，秘书严防死守根本不让他进门，他只好在信息技术部下属的若干部门转悠，几个中层的熟人对他态度依旧热情而友好，但都不肯帮忙向郑总说项。洪钧一边叫李龙伟继续蹲守以待战机，一边认真地考虑恐怕只有换个手机给郑总打电话了。

第三天下午，李龙伟继续在几间办公室轮番地泡，他一去泡人家就得给他泡茶，几间办公室泡下来他就觉得内急刻不容缓，跑到洗手间释放完毕他忽然灵机一动，记得郑总的办公室是不带洗手间的，而郑总身为凡人也总会有内急需要释放的时候，他便把泡的地点改到离郑总办公室最近的洗手间。洗手间条件很好，光线柔和，气息芬芳，还有袅袅绕梁的音乐，只是每个进来的人都会在方便之余狐疑地盯着不在洗手间里务正业的李龙伟，而他只得迅速作认真洗手状。洗得双手皮肤都已有些异样，郑总还没来，守株待兔的人在未见成效时往往不会反思策略本身是否得当，而都会怀疑是否守错了“株”，李龙伟又忽然恍然大悟，郑总下午是有会的，是不可能从会议室跑回这个洗手间方便的，他懊恼地跺了下脚，连忙转移阵地。

就在李龙伟正由此洗手间向彼洗手间运动时，就在走廊上，他遇到了郑总，郑总气宇轩昂地迎面走来，身后紧跟着几个人，李龙伟脑子里“嗡”的一声，眼前仿佛出现了幻视，郑总忽然像是放慢了步伐，肩上多了件披着的大衣，下摆向后飘起，以往的分头不知何时变成了油光锃亮的背头，嘴边衔有一根牙签，眯着眼睛藐视一切。李龙伟定定神，把狭路相逢带来的慌乱收拾一下，确信走来的是郑总而不是《赌神》里的周润发，便侧身站在一旁，毕恭毕敬地叫了声：“郑总。”

郑总停住脚步，瞟了眼李龙伟，问道：“你是维西尔的？”

“对对，您记性真好，我去年来拜访过您几次，很抱歉今天又来打扰您，不知道您……”

郑总没让李龙伟继续打扰下去，他音量不大，声调不高，但每个字的力道都好像足以把李龙伟推到墙角，他说：“你不要讲了！你们那个洪钧呢？他不是急着要见我吗？你叫他马上来！”

洪钧马上就来了，李龙伟在一楼大厅迎到他就说：“不好意思啊，我是想替你牺牲的，让他把火冲我发出来再和你谈，没办法，我级别不够，人家不要我这个炮灰。”

洪钧已经走到电梯间按了向上的按钮，轻松地说：“不错，你的使命已经完成了，不必跟我上去，你等我消息吧。”

出了电梯，郑总的秘书已经特意来到接待台迎候，与前次一样的笑容可掬，但并没把洪钧引向郑总的办公室，而是让他到一间空旷的会议室等着，这一等就是一个多小时。似乎已经到了下班时间，会议室的门忽然被推开，郑总走了进来，面无表情地坐到椭圆会议桌旁，洪钧见他没有握手的意思，便也在原位坐下，郑总首先开口：“久等

了。”但口气仿佛不是因他让洪钧久等而致歉，倒像是在抱怨洪钧令他久等数月。

洪钧琢磨不透郑总所指，不知应该谦让还是应该赔罪，一时连句合适的客套话也找不出来，只得尴尬地搭讪道：“您没出差呵。”

郑总板着脸问：“你这几天找我有什么事？”

洪钧笑了笑力求活跃一下气氛，说：“您刚才叫我来，肯定有更紧急的事，您先说吧。”

郑总双眼直视洪钧，手指在桌面上敲打，又问：“松江的选型会是怎么回事？”

洪钧登时目瞪口呆，反问：“我没听说啊，是关于哪方面的？”

郑总“嚯”地站起身，椅子向后翻倒在石材铺就的地面上砸出巨大的声响，郑总的话音伴随那撞击声在会议室里回荡：“那你先回去了解清楚再来吧！”

洪钧下意识地也站起来，但他没有抢步上前拦住郑总，而是定在原地，直到郑总的手已经搭在门把上，才叫出一声：“郑总……”郑总只回头看了眼洪钧，便拉开门走了出去。

会议室又只剩下洪钧孤零零的一个人，他拿出手机拨了维西尔上海的一名客户经理的号码，劈头盖脸地问道：“在上海松江有个第一资源的选型会吗？”

“选型会？开过一个的呀，有什么问题呀？”

“你马上把具体情况告诉我！”洪钧近乎粗暴地催促。

“噢，其实具体的情况我也不是很清楚，是二月底的时候第一资源上海公司在松江开的，还神神秘秘地讲是小范围的，邀请了咱们维西尔还有其他几家公司去讲solution，还要几家都做了报价说是他们搞budget时要参考……”

“上次我要你把有关第一资源的所有情况都汇报给我，你怎么只字未提这个选型会？”洪钧火冒三丈地打断他。

“呃——，我也没有参加这个会呀，是CK亲自去的，带的presales都是从台湾来的，根本没有要我们上海的人involve，我还以为CK临走前

会向你说的。”客户经理的声调已经从起初的紧张不安变得可怜兮兮的。

此时的洪钧已经没有时间愤怒了，他在想为什么郑总今天忽然提及这个2月底开完的选型会，大概要么是第一资源上海公司迟迟才上报，要么是郑总才得知上海方面背着他开了这个会。

走廊上静悄悄的，郑总的秘书也下班了，洪钧走到郑总办公室门口，门开着，他在门边敲了两下，略微探身便看见郑总独自站在宽敞的房间里，正望着窗外出神，郑总扭头看了一眼，手指向沙发，淡淡地说：“坐吧。”两人都在黑色的真皮沙发上坐下，郑总的神色缓和下来，问道：“你那边是不是发生了什么变化？”

洪钧不便把维西尔内部的恩怨全盘吐露给郑总，更不愿一边向他展示自己的“伤疤”一边哭诉自己痛苦的遭遇，只是平静地回答：“在过去的几个月里我是‘政令不出北京’啊，今天能再次见到您，让我有种恍如隔世、浴火重生的感觉。”

郑总“嗯”了一声，说：“大致也听说了。怎么样，都过去了？”

洪钧点点头：“是啊，不然也不好意思来见您。”

郑总又“嗯”了一声，说：“这没什么，很多事情都不是我们个人所能控制的。就像我，有说我是‘强人’的，有说我是‘铁腕’的，可下面各家公司的事我不是也一样不能完全控制吗？”

洪钧这才放松下来，短短的几句话就已经冰释前嫌，还让郑总油然而生一种同病相怜的亲近感，他便把话题引向他更感兴趣的方向，问：“那个项目命名为NOMA工程啦？上次见您的时候还没用这个名字呢。”

“方便起见嘛，总应该有个代号。过去这几个月发生了太多的事情，就连这个名字都来之不易，有人不同意叫它‘新一代’，说这不是影射以前搞的都是‘老一代’、‘旧一代’了吗？我们当初不是曾在个别省份搞过试点嘛，相关的人不想让我把那些试点推倒重来，就在名字上做文章，想把字母‘N’去掉，要改称‘第二代’来体现延续性。我就说，旧的不去新的不来，以前搞的当然是旧的，现在搞的当然是新的，新的过几年也会变成旧的，到时候再搞的仍然会是‘新一代’，我就不怕后面的人把我搞的推倒重来。”

洪钧非常惊讶，令他惊讶的不是郑总讲的这段小插曲本身，而是郑总

竟然会如此絮絮叨叨地把这段小插曲讲出来，且起因只是由于洪钧随口提到了项目的名字，他隐隐地感觉到郑总身上也发生了一些微妙的变化。洪钧从茶几上拿过一瓶矿泉水打开喝了一口，说：“我能想象前一段肯定发生了不少事情，当初我和您聊的‘外包’加‘合资’的设想，不知道还有没有往前推动的可能？”

郑总倦怠地靠在沙发背上，摆了下手，说：“没可能了，时机已经错过了。不过现在回想起来也没什么可遗憾的，那个设想恐怕本来也行不通，因为它太美好了，太美好的东西往往是无法实现的。”

“您是指？”

“NOMA工程这么大的项目，涉及到方方面面的利益，不可能完全按照你我两个人的预想发展，现在看来，我们当初都过于理想化了。”郑总的手不自觉地拍打着沙发扶手。

洪钧越发确信眼前的郑总已经不是数月之前的郑总了，“旧”的郑总从来不曾指摘自我，而“新”的郑总却可以很随意地把自我否定掉，而且似乎他近来经常这么做，已经安之若素了。洪钧谨慎地说：“看来这个项目的头绪会越来越多，如何规划、如何实施、如何掌控，您肯定都已经有了清晰的构想，我希望能随时与您沟通，以便尽力和您配合。”

郑总并不接茬，而是感慨道：“关键在于如何把握，这么大的项目就怕失控啊，各方都有各方的算盘，这不足为奇，问题在于如何设定各方的角色，承担什么样的角色直接决定获得什么样的利益，要把各方的利益关系理顺不是一件容易的事啊。”

洪钧诚恳地表态：“郑总，您放心，我是知道轻重的人，只要我在这个位子上，维西尔中国公司就不会做任何让您为难的事。”

郑总微微颔首，一直僵硬的面部肌肉总算抽动着露出一丝笑意，说：“你呀，是个可以商量事情的人。”

洪钧暗自掂量一下形势，维西尔当初借助“外包”加“合资”模式取得的优势已经不复存在，又在关键阶段白白耽误了三四个月的宝贵时间，眼下虽然凭借维西尔的自身实力和业界地位不至于被排除在项目之外，但手上的牌恐怕只剩这一张，就是他在郑总的眼里是个可以共谋大事的人。

刚刚过去的第一季度对小薛来说具有划时代的意义，因为他赢得了有

史以来的第一个客户——澳格雅集团，签下第一个单子对于做销售的人意义之伟大就如同母鸡下了第一个蛋，摆在鸡窝里的蛋胜过任何雄辩地向世界宣告这只母鸡是一只合格的母鸡、真正的母鸡、完整的母鸡，而公司客户名单上增加的新名字和公司账户里增加的新款项也让这名销售人员可以理直气壮地向世界宣告：“我能！”小薛曾听前辈们开玩笑说，女sales要签过一个单子才能像生过孩子的女人一样算作完整的女人，男sales要签过一个单子才能像让女人生过孩子的男人一样算作真正的男人，但受迄今为止的生活经验所限，小薛对此体会不深，他只觉得以前的自己只是一个想做销售的人，而今后的自己就是一个能做销售的人，就像一条想飞的毛毛虫终于蜕变成了一只能飞的蝴蝶。

小薛还觉察到自己的另一个变化，就是脸皮厚了，当初一事无成、乏善可陈的他惟有一张脸皮，那时的脸皮特别薄，仿佛一戳就破，让他不能不格外珍惜；现在信心足了、钱包鼓了、衣着光鲜了、英语利索了，脸皮却变得分外地厚，他搞不清脸皮与信心、钱包之类的因果关系，隐约地觉得这是一种循环，也说不好是良性循环还是恶性循环，反正是已经驶上正轨、进入角色了，对新角色最深的体会用他自己的话说就是“如今最不怕丢的就是脸了”，而最新的证明就是他居然敢于觍着脸请菲比吃哈根达斯。

菲比明显有些愕然，在电话里说：“哎，愚人节都过了，你怎么才想起来骗人啊？也太滞后了吧。”

小薛嘿嘿笑着说：“我就是个愚人，天天都是我的节日，不过我骗谁也不敢骗你呀。”听出菲比仍然犹豫，他便撂下句狠话，“我可是头一次请你，你要是不答应就是看不起我。”

菲比想了想，下定了铤而走险的决心，回道：“怎么会呢？我就算看不起你，也不会看不起哈根达斯啊。说吧，几点？”

小薛选的是在西单君太百货一楼的那家店，菲比隔着玻璃窗就看见小薛已经坐在里面，忙走进去不等坐下就问：“早到了？”

“到了一会儿了，这儿没几张桌子，我先占座来的。”小薛所说的“一会儿”实际上是四十分钟，加有一片柠檬的白水他已经喝了好几杯。

服务员把甜品单递给菲比，也给她端上一杯水，菲比待服务员刚转身就说：“你怎么请我吃这个啊？贼贵贼难吃。”音量控制得恰到好处足以让服务员一字不落地听见。

小薛有些意外，略带失落地嘟囔：“我以为你爱吃哈根达斯呢，一月份我请客那回，看见洪总特意存到冰箱里留给你的。”

菲比故意皱起眉头想了半天，又装出满脸迷茫，然后笑嘻嘻地说：“不记得了，你看，多吃甜食就是不好，严重损伤记忆力。不过我记得老洪对我的这条教诲，说哈根达斯属于他一贯鄙视的那种‘假情调，真小资’的典型。”菲比刚说完就发现现场听众除了红着脸坐在对面的小薛，还有一位板着脸立在旁边的服务员，忙伸了下舌头，认真地埋头研究起甜品单上诱人的照片。

很快，菲比指着一款说：“我就要这个‘香蕉船’吧。”服务员逮到机会便严肃地较起真来：“你点的这叫‘爱琴海之舟’。”

小薛怕菲比与服务员理论，忙插话道：“我来这个‘情迷黑森林’吧，纪念我在德国的不幸遭遇。”服务员不发一语地扭身离开之后，小薛忽然诡秘地向四周扫视一番，压低声音说：“其实，请你吃哈根达斯只是一个借口，冰淇淋只是诱饵，我怕你知道我的真实意图就不肯上钩了。”

菲比不由得紧张起来，下意识地也向四周看了看，质问道：“喂，大白天的吓唬什么人呀，说，你搞什么鬼？”

小薛面带微笑，从脚边的电脑包里掏出一个信封，飞快地放到菲比身前的桌面上，说：“快收起来。”

菲比一动不动，说：“别鬼鬼祟祟的，这是什么？”

“两万块钱啊，当初洪总借给我的，说好了等我挣到第一笔commission就还给他的。”

菲比的心这才完全踏实下来，端起玻璃杯说：“老洪借给你的，你要还也该还给老洪呀，给我干什么？我又不能替老洪做主。”

“是应该还给洪总，但我怕洪总不收，我还想过偷偷放到洪总的包里，又觉得像做贼似的。后来一想，当初这笔钱是经你手给我的，你就像是洪总和我之间的转款渠道，怎么来的就应该怎么回去，所以只好麻烦你转交给洪总。既然你不能替洪总做主，就不该擅自替洪总拒收，你先拿回去，怎么处理再由洪总定。”小薛说得头头是道。

菲比笑着问：“哟，你也小康啦？”

小薛既腼腆又得意地说：“澳格雅的陆总特地道，款子特痛快就全额

打了过来，我的commission都进账了，要不然我才不会也搞小资这套。”

“你真不需要了？”菲比追问，见小薛坚定地摇头，便把信封拿起来放进自己的手包，说，“我也懒得和你啰嗦，拿回去让老洪看着办吧，算我倒霉，夹在你们俩中间，烦都烦死了。”

刚把钱收好，两人要的甜品也端了上来，小薛仔细地审视着玻璃樽里的冰淇淋，菲比奇怪地问：“怎么啦？她们给上错了？”

“不是，我怕她们在食物上做手脚，谁让你刚才那样损她们的。”

“啊？！不会吧？”菲比立刻如临大敌，用不锈钢小勺逐个拨弄着摆放在船形瓷盘里的三个冰淇淋球和劈为两半的香蕉，心有余悸地说：“这么好看的东西，让你一说我都不敢吃了，她们不至于的吧？”

小薛忙宽慰道：“没事儿，我是开个玩笑。”说完就像做示范一样果敢地从玻璃樽里挖出一勺冰淇淋塞进口中，边吃边说，“我现在是神经过敏，总觉得人心险恶。”

菲比切下一小块香蕉，送到嘴边又看了看才吃进去，品味过后点点头：“嗯，味道不错。哎，做sales是不是特毁人啊？我看你满脸苦大仇深的。”

“我算是体会到什么叫水深火热了，真是一会儿把你放到烈火上烤、一会儿把你放到冷水里泡，天天都像冰火两重天似的。”

“你挺棒的，头一个项目就签了单，我当初连着丢了好几个才签到头一个单的。”菲比用小勺在三个冰淇淋球上方轮番点着，拿不定主意先对哪一个下手。

“我是傻人有傻福，总能遇到贵人相助。”小薛倒是从不讳言运气在自己的成绩中所起的作用。

“嗯，老洪说过不止一次，说你的心态特别好。哎，你在什么时候觉得最困难？有没有过好像再也坚持不下去的感觉？”

小薛嚼着一颗黑樱桃，不知道是因为嘴里有些酸涩还是心里有些痛楚，他微微皱起眉头语调迟缓地说：“最难的阶段就是元旦过后那些天，我一个人在澳格雅蹲着，白天像个没头苍蝇似的四处乱窜，也不知道自己做的一切最终有没有意义，只觉得希望越来越渺茫。晚上呆在酒店就像关禁闭一样，客房里有只蚊子，是南方的那种花脚蚊子，

叮了我好几个大包，但我一直不忍心打死它，因为它是我唯一的伴儿，我不在房间的时候总担心它是不是被服务员消灭了或者从门窗飞走了，每次回去一见它还在就特别开心，每天晚上我都用自己的血养着它，希望我和它都能熬过这个冬天。”

菲比默默地听完，又默默地盯着盘子里的甜品，过了许久才依旧低着头说：“你找个女朋友吧。前几个月老洪被老外排挤的时候，我就感觉他特别需要有人陪他。”

小薛干笑着说：“我？不着急，我的条件太差，还是先立业吧，等我各方面都有洪总一半的水平再找吧，再说，谁知道能不能找到真心对我好的女孩呢？”

“喂，你怎么这样啊？你这叫自私你懂不懂？”菲比用小勺敲打着瓷盘以加重自己的语气，“你应该找一个喜欢的女孩然后真心对她好，怎么能只要求人家真心对你好呢？”

“互相的，互相的。”小薛遮掩不住尴尬，又试探道，“我看你对洪总就特别好，要是将来有个女孩对我能有你对洪总那么好的一半，我就知足了。”

菲比掩着嘴笑起来：“你可真逗，怎么什么都要到老洪的一半啊？”

小薛认真地回答：“做人就是要有目标啊。”接着像是不经意地问：“怎么样？你和洪总挺好的吧？”

菲比轻轻叹了口气，答非所问地说：“他又开始忙了，这两天又去了上海。”

“嗯，他和Larry一起去的。”小薛接了一句。

“你看，你比我更了解他的行踪。他一出差，我除了知道他晚上会住在哪家酒店，别的就一概不知了。我估计啊，以后你和他见面的时间都会比我和他见面的时间多，将来我得向你打听他在哪儿、在忙什么。”菲比无奈地苦笑。

“越忙越有成就感啊。”小薛刚想说自己要是能有洪总一半那么忙该多好，但这回总算忍住了。

菲比下意识地把盘中的香蕉切成许多小段，好像前世与香蕉不共戴天似的，说：“这样忙的意义又何在呢？今年的你比去年快乐吗？反正现在的老洪不比以前快乐，我都不记得他上次放声大笑是什么时候

了。我问他知不知道楼下花园里的迎春花是什么时候开的、那棵粉玉兰又是什么时候开的，我还问他有多久没抬头看过天上的云彩了，你猜他说什么？他说花开花落、云聚云散都不是他所能控制的，他只在意他能控制的东西。他这个人呀，骨子里永远是在和别人争，凡是大家不必努力都能欣赏到的，他一概没兴趣，他只在乎争来的东西，一心只想得到别人得不到的东西。”

“可是……男人就该有进取心啊，难道你不喜欢洪总这样吗？”小薛还是头一次听到有人剖析洪钧，更让他意外的是这个人居然是菲比。

“有时候我就想，要是老洪一直翻不了身该多好，以后就做个普普通通的打工仔，永远不要再忙起来，不要再你死我活地争来争去。前几个月他倒霉的时候真是我最开心的时候，可每次一想到这个就觉得我挺自私的，好像存心不想让老洪有好日子似的。”菲比忽然望着小薛问了句，“你明白吗？”

小薛记得李龙伟曾经明确地告诫过他，类似“你明白吗”、“你知道吗”的这些口头禅是做销售的大忌，即使在平时与人交往中也应尽量少用，为保险起见小薛已经干脆把这几个疑问句列为禁用语。虽然他自己不用，但总免不了遇到有人以“你知道吗”作开篇或以“你明白吗”作结尾来开导他，这些人里有客户、有圈子里的前辈、也有出租车司机和各行各业的窗口人员，自从他留意之后就对这几句话愈发敏感也愈发觉得刺耳，但当这话从菲比嘴里说出来时不仅没有令他产生任何不快，反而从里到外觉得舒坦。

小薛不想打断菲比吐露心声，忙无言地点了下头，就像深山老林里的采参人好不容易寻到一株人参，生怕风吹草动惊走了人参娃娃。菲比又垂下头搅拌着冰淇淋，说：“以前，老洪在我眼里就是一个英雄，无所不能，是我需要他；后来，老洪在我眼里就是一个孩子，惶惶无助，是他需要我，但只要和他在一起不管怎样我都觉得特别幸福。可是，我现在常常感到害怕，就像一个母亲怕她的孩子总有一天要离开她去干大事，我真怕老洪又要去忙他的大事了。你明白吗？”

小薛又点了下头，但旋即惆怅地摇摇头，自嘲道：“我发现我真的很傻。”

洪钧是在机场的摆渡车里接到邓汶电话的，邓汶问：“在哪儿呢？讲话方便吗？”

洪钧说：“方便倒是方便，就是太吵，我刚下飞机，还在停机坪上呢。”

“难怪刚才总是转到秘书台。哎，我请你吃饭吧？”

洪钧气得笑了，说：“拜托你有点诚意好不好？这都几点了？”

“唔，已经九点多了，要不……一起喝茶或者吃夜宵吧？”邓汶仍不死心。

“我谢谢您，心领了，在飞机上刚吃完。”洪钧已经猜到邓汶是醉翁之意不在酒。

果然，邓汶吭吭哧哧地终于把话挑明了：“咱俩找地方见个面吧，想和你商量件事。”

“非得今天吗？我可是刚回北京，行李还在手里拎着呢。”洪钧并不掩饰内心的不情愿。

“要不，你从机场打车直接到我这儿来吧，挺方便的，就像你是从外地到北京出差，嘿嘿。”

邓汶居然还有脸笑，反而弄得洪钧再也无法推托，他转念一想，邓汶向来是把他的事当成自己的事的，他小小地牺牲一下去急邓汶之所急也是理所应当。

洪钧拖着拉杆箱刚走入邓汶所住宾馆的大堂，就听见一个女声亲切地问候：“您好，洪先生。”

洪钧错愕之际仿佛自己刚又踏进了上海浦东香格里拉酒店的大堂，那里的服务生都是这样向他问候的，他正被这种时空倒转搞得神情恍惚，眼前出现了一个女孩笑吟吟的圆脸，留着短发，双手背在身后向他欠身致意，他认出这位就是曾在邓汶房间门口有过一面之缘的凯蒂。

凯蒂打量着洪钧风尘仆仆的样子，半开玩笑地问：“您也来这里住宿啊？”

“呵呵，不是，我是来找邓汶的。”

“要不要我帮您把行李先存在前台？就不用您拎上拎下的了。”凯蒂很周到地提议。

洪钧晃了晃拉杆，像是要显示出行李没什么分量，回答道：“不用，挺方便的。”

洪钧道声谢刚要走，凯蒂又特意把邓汶的房间号告诉他，还说了句："邓先生在房间呢。"

洪钧一路回味着凯蒂无微不至的关怀来到邓汶所住的楼层，刚绕过拐角就看见邓汶已经站在不远处他房门外的走廊上迎候了，洪钧稍一诧异就猜到向邓汶通风报信的是凯蒂，刚刚产生的一股好感立刻被隐隐的不快取代了。

邓汶把洪钧让进房间，殷勤地将行李接过来，又指向沙发和茶几示意说："请坐请坐，你看我多虔诚啊，采用我待客的最高规格来迎接你。"

洪钧看见圆形茶几端正地摆在沙发前面，茶几上端正地放着一只倒满水的玻璃杯，玻璃杯旁放着一瓶开了盖的矿泉水，感觉活像摆放在供桌上的供品，自己只要往沙发上一坐就成了邓汶顶礼膜拜的对象，他又好气又好笑，端起玻璃杯一口喝掉大半，又把矿泉水瓶拿在手里就坐到了茶几上，说："行啦，你有什么就赶紧快说快放，刚才菲比电话都追来了，她觉得我行迹非常可疑。"

邓汶坐在床沿赔着笑说："好好，长话短说，其实也没什么大事，就是想最后再听听你的意见，不然我心里不踏实。还是以前和你提过的，Katie工作的事，我都已经三思过好几回了，还是觉得让她去我那儿做office manager最合适，我想尽快把她招过去，你看呢？"

洪钧不由觉得心头火起，赌气道："你不是已经都定了吗？还和我商量什么？再说这是你们俩的事，该说的我上次都说了。"

邓汶没料到洪钧会有这么大火气，愣了一阵才尴尬地说："也不能说是定了，我就是有些想不通，我和Katie的关系很正常很单纯，我那里招一个office manager也很正常很单纯，我身为总经理招一个人不是很简单的事吗？不会有人说三道四的，可是你上次那么反对，好像我犯了天条似的。"

洪钧嘲讽道："单纯？你怎么不说你们俩的关系很纯洁啊？听上去更好听。"

邓汶立刻梗起脖子抗辩说："我和她就是很纯洁，你怎么死活都不信呢？"

"对呀，你怎么不好好想一想为什么我死活都不信呢？连我都抱怀疑态度，其他人难道会相信吗？你凭什么认为不会有人说三道四

呢？”一连串质问过后，洪钧的口气舒缓下来，说，“你个人的事与我无关，你和廖晓萍之间、你和Katie之间究竟如何都是你的私事，我只是劝你一定要把私事和公事分开，你和Katie尽可以惊天地泣鬼神地好一场，你也尽可以随心所欲招一个让你满意的office manager，但别把两者搅在一起，否则不仅你和她的职业前景都会受到危害，你和她之间的关系也会变味儿。”

邓汶默不作声，洪钧又笑着说：“聊点题外话，这就和我做项目一样。当我面临赢面很大的项目时，我会让项目尽量简单，因为变数越少越容易控制；当我面临赢面很小的项目时，我会首先让项目尽量复杂，使我的对手难以控制局面，变数就是我的机会，但当我趁乱翻盘取得优势以后又会设法让项目尽量简单。”邓汶歪着头，一脸“这和我有什么关系”的不以为然，洪钧便接着说：“你现在比较顺利，但俗话说得好，一粥一饭当思来之不易，你得居安思危啊，守成就要让局面尽量简单，你为什么要给自己增加变数呢？竞争中效率最高的方式就是‘趁火打劫’，而你把Katie招去就等于在你身边埋下一个火种，等到时机成熟一定会有人把这个火种点燃，俞威可是趁火打劫的高手，你以为真可以高枕无忧了吗？”

洪钧的一番话令邓汶立刻不安起来，仿佛在周围的暗处正匍匐着若干看不清面目的家伙，虎视眈眈地觊觎着他，他马上又由自身的处境联想到凯蒂的处境，越发感到一筹莫展。洪钧已经把瓶里的矿泉水喝光，邓汶很勤快地又替他拿来一瓶并把盖子拧开，焦虑地说：“那——，要是真像你说的这么严重，只好先不让Katie到我们研发中心去。可是，Katie总应该换个更好的地方吧？”

洪钧接过邓汶递过来的水，问：“我上次不是建议你给她找找其他的机会嘛，她都不中意？”

“没有，是我没替她物色别的地方，一直觉得她就去我那儿合适。”邓汶面带愧色地说。洪钧怀疑邓汶并不是愧疚于对他的建议置若罔闻，而是愧疚于没有尽早替凯蒂找寻其他出路，这让洪钧郁闷得无话可说，只好大口喝水。邓汶眼巴巴地望着洪钧，请求道：“要不，你帮忙想想办法？”

“我？给Katie找工作？”洪钧差点被水呛着。

“对啊，不过不是给她找工作，是要给她找个比现在更好的工作。”

“呵，要求还真不低啊。行，我替你留意着吧，有合适的机会马上告诉你。”洪钧满口应承着从茶几上站起来，明显是准备打道回府的架

势。

邓汶忙抬手按住洪钧的肩膀，不依不饶地说：“哎——，别走啊，今天放你走了下次再抓你可就难了。你现在就好好想想，有没有机会可以让Katie去试试？”

洪钧又被按到茶几上，一下子差点把茶几坐翻，慌乱中矿泉水瓶从手里掉到地毯上，地毯被流出的水洇湿了一片。洪钧无可奈何地叹口气，说：“你何苦呢？又不急在这一天两天，我现在再怎么冥思苦想也想不出来啊。”

邓汶此刻的愧疚倒完全是针对洪钧的，但这点愧疚瞬间消散，他干脆变本加厉地要求：“你就帮人帮到底吧。哎，你在维西尔给她找个位置，怎么样？”

邓汶这话激得洪钧像诈尸一样跳起来，嚷道：“你有没有搞错？！”

邓汶是典型的得陇望蜀，嬉皮笑脸地说：“别这么大惊小怪的，我是作为朋友向你推荐一个优秀的人选，这很正常啊，说真的，行政后勤方面的事交给她你只管放心好了，她在你那里总不会还是什么火种吧？”接着竟摆出一副近乎无赖的嘴脸威胁说，“要不然，这总是我的一块心病，没准过几天我真不管不顾地就把她招到我那儿去，要是有人想趁火打劫就让他来吧，大不了我卷铺盖走人。”

洪钧盯着邓汶的脸，惊诧于这还是他所熟悉的那个邓汶吗？他继而又惊诧于凯蒂的手段，居然能让邓汶如此走火人魔。洪钧沉吟良久，疲惫地坐到床沿上，气恼地说：“我现在真后悔当初建议你回北京，真是自找麻烦。”

邓汶听出有戏，忙说：“这就算我最后麻烦你一回，举手之劳的事嘛。”

“我最恨的就是你说什么‘举手之劳’，这种因人设事哪有那么容易？不仅双方都要同意，还要让公司内部都能接受，哪怕随便在公司里摆一盆花也要让大家都看得顺眼才行呢。”

邓汶走向床头的电话，说：“我现在就让她上来吧，你当面和她谈谈？”

洪钧愕然道：“你也太性急了吧？”

“如今无论干什么不都讲求个效率嘛，趁热打铁，就当是临时安排的

interview，如果你觉得合适就和她谈谈待遇什么的，好不好？”邓汶说着就已经抄起话筒拨了大堂值班经理的电话：“喂，这会儿走得开吗？……那你上来一下吧，和你说点事。”

洪钧感觉简直是被一对雌雄大盗劫持了，事态的急转直下让他怎么也缓不过神来，邓汶倒很从容地扫视着房间，以导演的口吻布置道：“你还是坐回到沙发上吧，这样显得比较正规。”

凯蒂很快就到了，邓汶把她领进来，洪钧虽然心里别扭但还是站起来伸出手，按照“邓导”的要求很正规地说了句：“你好，请坐吧。”眼前的阵势把凯蒂弄蒙了，分不清谁才是这房间的主人，更猜不出把她叫来的用意，惶惑地看着邓汶，邓汶指一下洪钧对面的床沿，说：“你坐啊，洪总想和你谈件事。”

洪钧便立刻进入“洪总”的角色，清了清嗓子，说：“虽然咱们只是一面之交，但是邓总不止一次向我介绍过你的情况，刚才又特地向我推荐你，总体来讲我对你的印象也不错，我更相信邓总不会看错人。今天咱们可以先初步交流一下，看看有没有一起共事的可能。”

凯蒂显然入戏很慢，她满眼迷茫地听洪钧说完，又扭头求助似的望着邓汶，好像期盼邓汶把洪钧的话翻译成她能理解的语言，她忽然捂着嘴笑出声来：“你们这是在干吗呀？”

邓汶对凯蒂的临场表现有些扫兴，冲洪钧的方向努努嘴说：“你听洪总接着说。”

洪钧也就只好接着说：“我们维西尔其实和邓总他们公司很相似，规模不算大，但工作压力并不小，对每一个岗位的要求都很高，你的素质和在宾馆的工作经验是很好的基础，我希望你能够很快胜任。目前在维西尔北京办公室有两个女孩子负责事务性工作，一个做reception，一个做admin，所有的行政、财务、人事和后勤都由她俩总管，你来维西尔以后和她俩之间具体如何分工我还没有想好，但我相信一定能找到理想的协作方式。你有什么想法或者要求可以现在就提出来，也可以考虑好之后再告诉我。”

凯蒂一头雾水，嘀咕道：“让我去你们公司？”

邓汶兴奋地说：“是啊，这是多好的机会啊，洪总听说你对现在的工作不太满意、想找个更好的工作，就主动提出来请你去他们维西尔公司，这是多少人求之不得的啊，维西尔是知名外企，待遇好、环境好，能学到很多东西，可比在宾馆伺候人强得太多了，你应该好好谢

谢洪总啊。”

凯蒂皱着眉头思索，在洪钧看来就像是在苦苦回忆下面的台词，很快，凯蒂的眼睛一亮，显然总算明白了这出戏的来龙去脉，她脸上的迷茫与困惑不见了，取而代之的是震惊和愠怒，她不再理睬和她演对手戏的洪钧，而是缓缓从床沿站起来，死死盯住这出戏的导演邓汶，冷冷地问：“谁告诉你我想换工作？”

邓汶被凯蒂的样子弄得不知所措，张口结舌地半天才说：“你不是说这里不好嘛……”

“我是说过对这里的工作不太满意，但我什么时候求你帮我找工作了？噢，照你的逻辑，如果我现在告诉你我还没有吃晚饭，就意味着我在向你要饭吃吗？！就意味着我在求你向别人讨饭给我吃吗？！”

邓汶惊呆了，喃喃地说：“我和洪总都是好意啊，我们只是想帮你嘛。”

“谢谢两位老总的好意，让你们费心了，但我明确告诉你们，我从来没指望别人帮我，更不想就像件家具一样被别人搬来摆去，就算哪天我真要找工作了，我也不会接受你们的施舍。”把这几句话甩到邓汶脸上之后，凯蒂便大步走到门口，拉开门，头也不回地走了。

房间里只剩下呆若木鸡的洪钧和邓汶，两人莫名其妙地互相望着，洪钧问：“你们俩没一起商量过吗？”

“没有，是我自己想替她找个更好的工作。”邓汶还没从这场变故中反应过来，委屈地说，“还是头一次见她发脾气，没想到她脾气这么大。”

“你活该！”洪钧终于把胸中的恶气畅快淋漓地发泄出来，他回想着刚才凯蒂甩手而去的一幕，不但对凯蒂重又怀有好感，更萌生出几分敬意，觉得对这个女孩的确应该刮目相看了，他叹道：“看来不仅我不了解她，你也不了解她啊。”

洪钧起身走向靠放在墙角的行李，却又瞥见邓汶像被霜打过的脸色，有些不忍就这样离开，但邓汶与凯蒂的事又不是他所能劝慰的，便没话找话地说：“你最近也挺忙的吧？”

邓汶还像复活节岛的石像一样愣愣地站着，洪钧拍了他肩膀一下，他才“啊”了一声回到现实世界，答道：“挺忙的，本来以为不着急做Beta版了可以轻松一阵，结果又来个猴急的任务反而忙得厉害。”

“什么Beta版？”

“9.0的Beta版啊，我们去年做8.0汉化版的时候，ICE在美国就已经开始做9.0的研发了，我当时就觉得实在太匆忙，8.0才出来不久起码应该稳定个两三年的，何必这么急着搞9.0，结果前一阵得到消息说9.0的Beta版研发全停了。”

洪钧想起邓汶曾提到卡彭特的种种异样，便又问：“卡彭特最近怎么样？和你联系多吗？”

“没什么联系，暂停Beta版这么大的事，他老人家只群发了一条特简单的E-mail就算通知了，最近好像去了印尼，跑到婆罗洲寻幽探密去了。”

洪钧愈发觉得卡彭特近来行事怪异，料定ICE高层一定酝酿着某种异动，但又无法根据这些支离破碎的表象梳理出更多的线索，他正在琢磨，又听到邓汶说：“搞9.0的Beta版其实不需要我们北亚介入，但我们必须尽快完成8.0各种行业版的汉化还有韩文、日文版的一些工作，好及早参与9.0 Beta版的后续阶段，所以不搞Beta版是件好事，我可以从容地安排北亚的任务，没想到有个项目要求把原计划以后再做的一个行业版拿到现在来做，时间很紧，还给我设了deadline。”

洪钧已经拽着拉杆箱走到门口，回过头像是不经意地问跟在后面的邓汶：“哪个项目啊？”

“第一资源啊，适合他们的行业版本来要到年底才开始汉化，结果sales team要求必须优先做，得在下半年完成，说是客户等着要呢。”

洪钧觉得心脏仿佛被猛地揪紧，双手不由得抽搐了一下，突然袭来的紧迫感让他恨不能马上奔出门去，他恨恨地说：“我真是多余，刚才不但不该拦着你，还应该撺掇你赶紧把凯蒂招去和你共搭安乐窝，真该让你‘从此君王不早朝’才好呢！”

第十章

小谭深刻体会到了做媒人的不易，费尽九牛二虎之力才总算把两不情愿的俞威和邢众撮合到一起，他其实也不甚明了自己这般辛苦究竟为的什么，但总觉得越难做的事越能体现他的价值。信远联集团的办公地点在魏公村东面，从北京邮电大学一直往西不远就是，这幢已略显陈旧的十层写字楼被信远联占据了三层。小谭在前面带路，俞威和苏珊跟在后面，刚出电梯就看到一片忙碌景象，本就狭小的前台里居然挤着三个女孩，两个在接电话，而最忙的那个正一边签收速递包裹一边吆喝送盒饭的人不要把小推车横在通道上，几个看上去还是学生模样的从里面呼朋引伴地跑出来直奔小推车，抄起饭盒一打开便高声抱怨：“怎么又是狮子头啊？！”

俞威眉头紧锁，在电梯口止步不前，漠然地看着眼前的混乱嘈杂。小谭忙走近前台冲里面的女孩说了些什么，一个女孩立刻走出来客气地引领他们拐到一间会客室，却发现几个人已把会客室挪用作了餐厅，女孩厉声说：“你们怎么回事呀？！没看见门上写着中午有访客吗？！出去出去！”那几个人忙灰溜溜地鱼贯而出。

女孩一边擦拭会议桌一边请俞威等人就坐，俞威站着不动，挑剔地扫视室内的家具和陈设，等女孩出去后他沉着脸嘟囔道：“怎么这么早就吃饭了？才十一点半。”

小谭解释：“内企都这样，上班早、吃饭早。”

俞威走到会议桌一侧的中央位置，歪头检视桌面和椅面是否干净，而后一脸勉为其难地坐下。很快，有几个人彼此推搡着出现在门口，见小谭热情招呼他们才忸怩地进来溜边坐下，俞威看到有两人的嘴里反刍一般地嚼着，显然是中断午餐匆忙赶来，更加判定这些人都是小喽罗而已，便纹丝不动地坐着没有任何表示。片刻之后，邢众被好几个人簇拥进来，俞威才起身和他隔着会议桌握了手，向两旁的人只扬下手算是一并打过招呼，小谭和苏珊不敢怠慢绕过会议桌和众人一一握手问候。

等双方均已坐定，立刻显出阵容上的悬殊，ICE这边只有三人而信远联却有十个之多，桌旁排不下还在墙边坐着几位，除邢众之外每个人都摊开记事本握笔在手一派严阵以待的架势。邢众的身材和俞威不相上下，本方人多势众又是在自己的地盘上，使他更觉处于上风，开口便说：“你们来得有点晚，应该早点来就好了。”

小谭下意识地看眼手表，正纳闷自己并未迟到啊，俞威却早已明白邢众所指，回敬道：“是啊，上次在高峰论坛上你说过要去我们公司，我是左等不来、右等不来，只好登门拜访了。”

不大的会客室塞进十几人立刻变得气息不畅，俞威正感到憋闷，前台那位女孩又进来给客人倒茶，滚开的热茶摆在眼前更让他燥热难耐，他把领带拽得松脱些又解开领口的纽扣，邢众说：“不好意思，我们这里条件比较简陋，大厦还没开始送冷风呢。”

“没关系。今年热得真早，还不到‘五一’呢就已经上了30℃。”俞威瞥见桌上不远处有个脏兮兮的烟灰缸，便探身取过来，掏出香烟刚放到嘴边又拿下来，纯粹是出于礼貌问道：“抽烟没问题吧？”

不料邢众居然生硬地回答：“这里按说是不允许吸烟的。”他回手一指墙上贴着的禁烟标志，又说，“不过俞总是客人，主随客便，就破个例吧。”

俞威这才注意到墙上的确贴着个色迹斑驳的禁烟标志，奇怪既然禁烟为何会议桌上又摆有不止一个烟灰缸，如此一来他顿时没了吞云吐雾的兴致，更不愿接受邢众的恩惠，便把香烟收起来，没话找话地说：“上个月咱们两家合搞的那场高峰论坛挺成功的，我要再次感谢邢总的大力支持啊。”

邢众的口气不冷不热：“既然是合作，对双方来说就都是分内的事，谈不上什么感谢。不过，你们外企总好搞这类场面上的事，依我看，要想在第一资源的NOMA工程上有所突破，再搞多少次论坛也没用，还是要扎扎实实做很多工作。”

俞威心里窝火，他何尝愿意搞那个论坛，恰恰是小谭和邢众一意孤行，而自己刚才一句客套话居然招致邢众的教训，新仇旧恨令他狠狠地瞪了旁边的小谭一眼，嘴上却依旧客气道：“是啊，我们一直都在抓紧做工作，这次来就是想和邢总商量一下，能否在第一资源项目上进一步深入具体地合作。”

“没问题啊，很多事情可以一起做嘛。但是我感觉你们的策略好像有些问题，主攻方向不对头，我以前就对小谭讲过，你们不应该把精力全放在下面那些省级公司上。”邢众似乎很喜欢转折句式，尤其擅长先扬后抑。

俞威益发不快，忍不住说：“第一资源总部的工作我们也始终在做，关系一直处得很好。”他又不禁想起令他头疼的郑总，便也来个转折

说，“当然，我很希望邢总能帮ICE把总部的工作做得更到位。”

邢众笑了，笑得那么开心那么得意，他轻松地说：“俞总误会我的意思了，我不是说你们应该把主攻方向从省级公司挪到总部上来，我是建议你们站得更高些、眼光更远些，跳出第一资源的圈子。俞总你想啊，有哪家客户真正搞得清自己的需求，又有哪家客户真正知道自己要的是什么，所以你们不要死盯住客户，而应该看看客户会听谁的话、是谁在替客户拿主意。”

俞威很平静，说：“邢总一直在这个行业里做，信远联与第一资源合作多年，我相信你们对第一资源具有相当大的影响力，实话实说，正是看中这一点我才诚心和你们紧密合作，希望借助你们的力量替我们在总部加分。在商言商，我想邢总不会介意我的直率吧？”

“不介意，在商言商这句话我最喜欢，也要谢谢俞总如此看重我们信远联。我想请问俞总，如果信远联能帮你们在第一资源总部多加些分，你们考虑的紧密合作具体指的是？”

邢众说完，整个会客室沉寂下来，信远联的人先后停笔从记事本上抬起头，俞威实在无法理解他们方才都在记什么，印象中邢众并没有发出任何最高指示啊，难道忍痛抛下才吃了一半的狮子头跑来只是为了当速记员？忽然，对面墙上在禁烟标志正上方贴着的一幅标语吸引了俞威的注意力，标语是响亮的八个字——“执行力就是战斗力”，俞威不禁若有所悟，也许在邢众眼里，员工对于他所说的每句话只有先一字不漏地记录下来，才能再不折不扣地执行下去。

苏珊诧异俞威面对邢众提出的关键问题居然会茫然若失，忙插话说：“俞总已经充分考虑过咱们双方合作的具体方案，他这次带我们来就是想face to face地和您做深入的交流。”

俞威立刻收拢思绪，笑着说：“NOMA工程规模不小，保守估计首批也要有十来家省级公司同时上马，我们的确和下面各省接触较多，不少省级公司我都亲自去跑过，各省的情况千差万别，我们在每个省的项目上都在寻找合适的合作伙伴。我想征求一下邢总的意见，你们最倾向于哪片区域？我们尽可能协调配合。”

邢众敛起笑容，语气强硬地说：“俞总，我刚才说你们的策略有问题，现在看来是因为你们的自身定位有问题。依我看，你们不应该错误地把信远联只当作你们众多合作伙伴中的一个，而应该把信远联看作你们的客户，信远联和第一资源已经绑为一体，我们会和第一资源共同建设NOMA工程。恕我直言，现在不是你们ICE要考虑在哪几个

省与信远联合作，而是信远联要考虑是否带ICE入局。”

俞威正在愕然，邢众扭头向坐在桌角的一位女士说：“小魏，你去把咱们替第一资源做的需求分析报告拿来。”

小魏忙起身问：“拿哪部分啊？那么多呢，都做过三期了。”

“旧的当然不用拿了，就拿这次最新做的。”

“那也一大摞呢，俞总他们怎么看得完呢？”

“就拿‘综述’吧，再把‘运营’那部分拿来，我给俞总大致翻翻。”

俞威还在琢磨也许彻底搞清老板意图正是确保执行到位的前提，小魏已经手持两本厚厚的资料回来，邢众把资料堆到俞威面前，说：“你可以看看我们已经做了多少工作，这些东西日后就是NOMA工程招标书的核心内容。”

俞威随手翻看，苏珊如获至宝地抓起另一本逐页浏览，几百页纸的需求分析报告确实不假，但俞威怀疑这些东西最终会被第一资源派作什么用场，他把手里那本也推给苏珊，问邢众：“你们为第一资源真是花了不少心血。可是，你们帮他们写招标书就不能再参与投标了，总不能又出考题又答卷子、又当裁判又当球员吧？”

邢众笑眯眯地掏出钢笔，探到苏珊手里的资料封面上点了点，说：“你看这上面署的是信远联的名字吗？这份报告和将来的招标书名义上都是由第一资源聘请的技术专家组写的，专家组的部分成员就来自我们学校尤教授带领的研究中心，报告上挂的是他们的名字，但工作都是由我们在做。”

俞威瞥一眼资料封面，暗忖邢众也太张扬了些，便委婉地说：“你们与尤教授他们的这层关系，圈子里的人慢慢或多或少都会有所了解，这么玩恐怕就玩儿得有点大，大家可能都会觉得不太公平。NOMA工程不是小项目，很难有什么人一手遮天，要是想一口通吃可能就有点过了。”

邢众很不以为然：“没有什么绝对的公平，输的人永远觉得不公平，所以只要第一资源认为公平就行。说实在的，和你们外企打交道越多，我就越觉得你们外企的人缺乏气魄，一个人被束缚住手脚并不可怕，怕就怕连思想都被束缚住。”

俞威笑了笑，显然觉得没必要和邢众探讨解放思想的伟大意义，便

问：“不知道邢总在什么情况下会同意带我们人局？你们和其他几家也都在谈吗？比如维西尔、科曼？”

“这主要是你们小谭的意思，他提过好几次希望咱们两家能紧密合作。我的想法很简单，如果ICE承诺在整个NOMA工程中只和信远联合作，我们就可以把ICE的产品特色和技术指标写到第一资源的招标书里去。”

小谭忙兴奋地说：“是啊，邢总把咱们ICE排在最优先考虑的地位，一直都没有和维西尔、科曼他们接触。”

邢众反而矜持起来，口气一转说：“不能说是最优先吧。我们也准备和其他几家都谈谈，看谁能响应我们的方案，如果大家都很积极，就再看谁能给我们最优厚的条件。”

俞威克制着被小谭引发的不快，对邢众说：“我当然愿意和邢总合作，如果你们能把ICE的东西作为NOMA工程的技术标准我们更是求之不得。不过NOMA工程太大、太复杂，不是一块任人宰割的肥肉，总部也好、下面各省也好，都有很多具体因素，我担心项目的发展是不以咱们双方的意志为转移的。”

邢众双手撑在桌面上，挺直上身，说：“好吧，今天谈得不错，双方的意思基本都表达清楚了。我看这样吧，咱们各自都充分考虑一下，有什么想法再随时沟通。”

俞威也没有继续谈下去的意愿，直接站起来和邢众握手道别，信远联一直奋笔疾书的众人都起身肃立，俞威由邢众陪着走到会客室门口，正暗想这些人今天肯定没有记下任何可供执行的东西，却听见小谭在旁边小声说：“你们先回公司吧，我在这里还有点事。”

俞威和苏珊都不免惊诧，俞威更是有些怒不可遏，既恼小谭不懂规矩又恨小谭有恃无恐，小谭见俞威脸色不对，忙解释说：“一点小事，上次搞高峰论坛还有些费用没和信远联结清。”

等到走出写字楼，俞威长长地吁口气，掏出香烟点上，苏珊说：“真没意思，完全是鸡同鸭讲。”

俞威一听立刻伸出手攥住苏珊的胳膊，一边用力一边笑着说：“嘿，你骂谁呢？到底谁是鸡、谁是鸭？”

苏珊被俞威攥得龇牙咧嘴，忙告饶说：“哎哟，好啦好啦，我说错话了还不成吗？”等俞威松开手，苏珊揉着胳膊气哼哼地说：“还是留着

力气用到你的Linda身上吧。”

俞威闷头抽烟往前走，苏珊快步跟上，说：“邢众这人太狂，他能分到一两个省就不错了，居然想大小通吃。”

俞威扬手拦住一辆出租车，猛吸几口就把半颗烟丢在地上用脚碾碎，说：“先别管他，过完‘五一’再见分晓，关键要等第一资源在南京开过那个会。”

密切关注第一资源南京会议的人不止俞威一个，洪钧自从“五一”长假过后心思也一直放在南京，第一资源总部由郑总出面召集三十余家省级公司的相关负责人在南京双门楼宾馆一连开了三天的封闭式工作会议，唯一的议题就是NOMA工程。会议期间洪钧从不同渠道陆续探听到一些消息，但他没敢打扰郑总。南京会议结束后洪钧又耐心等了几天，仍不见已经回到北京的郑总和他联系，他把各方传回的信息梳理之后更觉迫切需要与郑总面谈，实在忍不住便拨了郑总的手机，郑总倒挺痛快地说：“那你下班过来吧。”

洪钧的车在西二环爬行了近一个小时，六点多钟才赶到第一资源总部，郑总已经收拾好桌上的东西，见洪钧进来就说：“我今天回家吃饭，咱们就在这儿聊吧。”

洪钧一愣，只好说：“那我就长话短说吧，别耽误您赶回家吃晚饭。”

郑总笑着摆手：“不着急，现在还早呢，我是因为连着在外边吃了好几天，今天想回去吃，咱们聊到多晚都行，我也正想找你呢。”

洪钧放下心来，随意地和郑总分坐在沙发两端，郑总抚了下头顶的头发，问：“南京的会，你都听说了？”

洪钧见郑总神态怡然自得，便说：“没听说多少，但是我知道您拍了桌子。”

郑总自嘲地摇摇头，说：“见笑了，下面的人嘴可真快，这点家丑全给我外扬出去了。”他双手握在一起，左手的拇指在右手的掌心搓弄，好像那里还残留着当时的痛感，幽幽地说：“事后想想，如果当时再忍一忍不拍那下桌子，可能也不至于让他们得那么多便宜。你想啊，我桌子也拍了、人也骂了，人家连一句话都没说全担待了，再不让人家占些便宜实在说不过去，我逞了威风、他们得了实惠，两不亏欠。”

洪钧明知故问：“闹得最凶的是上海和广东吧？”

“表面上嚷嚷得最厉害的是浙江和江苏，但背后是上海和广东，上海的徐总是个笑面虎，这么多年我就没见他发过火，修养好得很呐，倒是浙江的宫总有点出乎我的意料，事先我专门和他通过气，结果率先发难的就是他。”

“您这次同意暂缓搞‘大集中’，先搞‘小集中’，这个让步可是够大的。”洪钧语调中透露出深深的惋惜。

郑总倒显得随遇而安地说：“第一资源本来就是两级法人体制，集团是一级法人、各省公司是独立的二级法人，具体的运营和管理都由二级法人承担，集团总要顾及到下面的自主权。另外，这些年第一资源的摊子铺得太大，要想一步到位把全国的数据和作业都集中起来难度不小，‘大集中’有好处也有风险，所以下面的人提出先搞‘小集中’，把地市分公司一级的数据和作业都集中到本省一级，将来时机成熟再从各省集中到总部，也是在为‘大集中’打基础嘛。”

“只是……先搞‘小集中’会不会意味着NOMA工程的主导权由总部转移到省公司手里了？”洪钧不安地把最担心的问题提了出来。

“不会，尊重各省公司的自主权，决不意味着集团就可以放松领导。你没听说南京会议最后定下的精神是什么？就是NOMA工程的十六字方针——统一规划、统一标准、综合选型、分布实施，他们就是想把‘综合选型’这条改为‘自主选型’，这一点我是不会动摇的。当然啦，”郑总双手的手指钩在一起，又用力朝相反的方向拉扯，说，“以后彼此之间的角力少不了，南京会议只是个开始。”

洪钧本以为在南京会议上遭受重大挫折的郑总会比前一阵更加内敛甚至变得消沉，没想到郑总反而愈挫愈勇，去年初见时的那种霸气反而被激发出来，洪钧不禁由衷地钦佩郑总的修为，也被郑总感染得平添了几分斗志和信心，他说：“您是明眼人，南京会议上那几家省级公司闹得那么凶，不会没有外部因素推波助澜吧？”

郑总鼻子里哼一声，说：“当然，各省有各自的想法完全可以理解，但这次居然闹到这个程度，没有外面的利益驱动是不可能的，至于都是哪些人在背后搅和，我心里有数。”

“这么大的一项系统工程，总部要想在整体上有所把握，一定得有相应的机制和手段吧？不然那十六字方针就可能变成空话。”洪钧把话题从过去引向未来。

“当然啦，有很多工作要做，你也可以帮着出主意、想办法，把

NOMA工程顺利地搞下去对大家都是至关重要的。”郑总刚说完手机便响起来，他草草应付几句便挂上，满含期待地看着洪钧。

这短短的间歇让洪钧得以把事前准备好的思路稍加调整，先问道：“总部要想对省级公司加以制约，都有哪些主要的手段？”

“无非是行政手段、人事手段、资金手段和技术手段。在NOMA工程上显然不能套用行政手段，人事手段嘛就因人而异了，比方对上海的徐总就不适用，他在上海这么多年从来没动过，省级公司老总经常要平级调动一下，但始终就动不了他，前一阵还想把他调到集团来，人家说上海很好，在地方上更能发光发热，给他副总裁、党组成员都不肯来。资金手段嘛就是因地而异，像广东、上海、浙江、江苏本身就是最财大气粗的几个省，NOMA工程摊到省里的预算对他们来说是九牛一毛，根本不需要集团掏钱人家就能把事办了，凡是需要集团掏钱支持的省公司本来也都是比较听话的。还有就是技术手段，关于这一点我正想听听你的建议。”

洪钧回应：“看来要在‘统一标准’和‘综合选型’这两条上做文章了，省公司要求自主选型，您坚持要这个‘综合’二字肯定有您的深意。我听说集团总部会对各类厂商划定一个入围名单，再由各省在入围的厂商中选择，这应该在一定程度上可以主导各省的选型工作吧。”

郑总再次自嘲地摇头说：“当初是这么想的，现在看来能起的作用不大，人家也都不是省油的灯啊，最后定稿的会议纪要里写得很清楚，要求集团总部在制定入围名单时要充分体现广泛的代表性和覆盖面，要把厂商分为四类：系统集成商、管理咨询公司、硬件平台厂商和应用软件厂商，分别定出一个名单。你想啊，什么叫广泛的代表性和覆盖面？就是说人家省里中意某个厂商那么我们总部的名单上就应该包括，不然人家就可以指责我们的名单不够全面。你看，这种徒有其名的入围名单其实就是个厂商名录大全，还能有什么限制作用？”

洪钧不由暗自嗟叹，总部和各省之间的控制与反控制真是一场名副其实的博弈，总部强调整齐划一，各省强调因地制宜，上海、广东等省级公司本就不是等闲之辈，何况又有俞威之流出谋划策。他斟酌着提议：“您看能否在入围大名单的基础上再搞一个短名单？”

郑总笑了，很有兴趣地催促洪钧继续，洪钧接着说：“总部不应该只是制定好入围名单发下去就完了，有放还要有收，各省应把选型结果再报经总部审批才可以付诸实施，而总部可以制定一个短名单，如果省公司选定短名单里的厂商，总部就可以快速审批甚至免予审批；如果省里选的是短名单以外的，审批过程就会很费周折。总部这么做是

有充分理由的，验证一个厂商的资质和产品是否符合标准是一件费时费力的过程，硬件和软件公司都要把产品安装在特定的评测环境中运行一段时间才能出具评测报告，厂商不可能把东西轮番交给各省去评测，这个工作只能由总部来做，而总部也只能选取数量有限的厂商优先进行评测。我想，这个短名单对各省来说是有分量的，恐怕谁也不愿意自己的选型结果在总部压着等待审批。”

郑总点点头，在脑子里把诸家厂商大致筛过一遍就说：“对系统集成商和管理咨询公司就不能叫评测了，只能对他们的资质、经验和团队素质做一下评议，评议比评测要简单些，短名单上分别可以放三到五家吧。对硬软件的评测可不简单，要做到科学、有效、准确、公平，相关各方都要投入不小的人力物力，恐怕能全面评测完两三家放到短名单上就不错了。”

洪钧默默地听，没做任何表态，因为郑总并不是在征求他的意见，他也决不至愚蠢到在此刻询问维西尔会不会是这两三家之一，更不能过问ICE会不会被郑总排除在外，这都与他时下所扮演的角色不符。洪钧感觉在厂商入围问题上能做的文章也仅限于此，便话锋一转，意有所指地说：“我现在越来越领悟到您当初说过的在NOMA工程上各方都有各方的算盘，不仅是下面一些省级公司想自己做主，前些天还不断听到有人说他们可以替第一资源做主。”

郑总警觉地扬起眉毛，稍加思索便问：“是那几家咨询公司吧？”见洪钧并未马上否认，又略带轻蔑地说，“那几家号称‘五大’、‘四大’的，我看他们只有‘两大’，一个是牌子大，专门唬人，一个是嘴巴大，专门蒙人。”

洪钧笑着说：“我对他们可是一直尊崇备至啊，很多项目都在和他们合作。您既然对他们看得这么透彻，为什么还让他们整天围着您转呢？”

郑总也狡黠地笑了，说：“为我所用嘛，可以用他们的牌子来唬人、用他们的嘴巴来蒙人，只要我自己不被他们唬住蒙住就好。”

“那几大咨询公司还是有不少很有价值的东西的，但就像您所说，关键在于如何使之为我所用而不迷失自己，只要拿主意的是自己，出主意的再多也不怕。不过以我观察，他们多是号称可以帮您出主意，口气还没有大到要替您拿主意。”

“谁说要替我拿主意？”郑总显得有些不快，眉头紧锁。

洪钧深知此一环节非常敏感，备加小心地说：“那几家咨询公司毕竟对国情不太了解，所以主要着眼于把他们在国外积累的最佳实践和方法论介绍给国内的企业，充其量是扮演‘客卿’的角色。相比之下，一些自诩对第一资源非常了解的人反而会生出越俎代庖的想法，至少对外界狐假虎威的，要么号称第一资源的智囊，要么干脆以第一资源的代言人自居。”

郑总满腹狐疑地盯住洪钧，片刻之后说：“你是指尤教授他们？尤教授一直是很支持‘大集中’的。”

洪钧明白不可能毕其功于一役，便肯定道：“第一资源搞‘大集中’是大势所趋，以尤教授的地位和造诣，在这种原则问题上是一定不会含糊的。不过……尤教授是做学问的，一心一意要向第一资源提供最有价值的建议方案，但可能对商业上的东西不很清楚，里面有可能被其他人搀进一些商业利益的因素。”

恍然大悟的郑总这才放下心来，说：“哦，你说的这个我了解，尤教授他们专家组一直在很辛苦地帮我们搞调研、定需求，工作量很大，在人手不够的情况下也请了信远联公司的人参与，他们向我打过招呼。怎么？信远联的人又跑到外面吹牛皮了？”

“如果只是吹牛还无所谓，谁都想让自己有面子嘛。但是信远联如果因为参与了需求调研就觉得自己在将来的招标中十拿九稳，对其他厂商一面乱夸海口一面漫天要价，会不会有损于NOMA工程的严肃性？不了解情况的人可能还会怀疑项目的公正性和透明度。”

郑总沉默不语，许久之后才说：“你不是头一个和我提这事的。我们以前大大小小的项目邢众参与过不少，印象中他是个挺有分寸的人啊，怎么这次却搞成这样？我还告诫过他要低调，参与需求调研并不代表任何特殊意义，我对他们完全和其他家一样，一视同仁。”

“但实际上他们毕竟已经和其他家的身份不太一样了，我一直记得您以前说过一句特别精辟的话：承担什么角色直接决定获得什么利益，关键就看如何设定各方的角色。”洪钧面带微笑地望着郑总，婉转地提醒道，“信远联在需求调研方面所做的工作，本身就是很有价值的啊。”

郑总是何等机敏的人，心有灵犀一点通，立刻会心地笑了，抬手指点着洪钧说：“有道理，这样一来就理顺了。我们本来就应该掏钱请尤教授那些专家有偿做调研嘛，他们就可以有偿请信远联一道参与，主要是相互之间太熟了，他们又都清高得很，不好意思谈钱的事，搞得

信远联费力不讨好，还得指望中标才能获得些回报，显得第一资源也太不珍惜人家的劳动了嘛。在尤教授牵头专家组和信远联承担需求调研角色的同时，我还可以再请两家管理咨询公司也做同样的工作，都给他们找点事做，省得他们打得不可开交，几家独立做出的报告书最终由我们加以汇总，这样形成的招标规范不仅水平更高，也让后期的投标厂商都无话可说。”

“您这么安排整个局面就明朗了，您的做法有点像美国的那套三权分立，要是招标方、投标方和评标方之间没有任何角色混淆，项目做起来就不会有太多纠纷。”洪钧不无奉承地说。

郑总不以为然地一摆手：“你别提老美的那一套，民主这东西是需要有物质基础的。说实话，要不是因为在第一资源钱不是问题，有谁会有魄力花三份钱请三拨顾问做三份报告？”

洪钧心悦诚服地赔着笑，郑总又问：“还有什么别的考虑没有？”

“您刚才说的最后一条是‘分步实施’，具体会分几步走呢？”洪钧询问。

郑总笑了：“看来我们的会议纪要文件还没流落到你手里，你只听到但没看到那十六个字吧？分布，是布局的‘布’而不是步骤的‘步’。所谓分布实施，就是指先在各省搞分布式的‘小集中’，日后再搞全集团的‘大集中’。”

郑总这一解释不仅澄清了洪钧的一个疑团，也打消了他的一个重大忧虑，他刚暗自松口气，却听郑总又说：“不过也的确存在一个如何划分步骤的问题，全国三十一家省级公司如果同时都上，我这里要想给予足够的支持和指导就有些力不从心，难免顾此失彼，而且也需要有个积累经验的过程。既然先在各省搞‘小集中’就不必一哄而上，基础良好的、愿望迫切的、条件成熟的可以先上，像上海、广东、浙江、江苏、北京、河北、山东几家，其余的可以后续跟进。”

洪钧的心骤然沉了下去，这正是他最大的疑虑和担忧，郑总果真在考虑让各省分批上项目，而首批上项目的大半都是不会俯首听命于郑总的省份。沪、粤、苏、浙四个沿海省市的项目肯定规模最大也最有油水，但耕耘已久的俞威显然比洪钧占尽地利人和，惟有天时一张牌可打的洪钧本指望借助郑总的影响尽可能在其余省份多有斩获，虽然老少边穷地区的项目相对贫瘠，但集腋成裘也许仍可以和俞威平分秋色。然而，一旦郑总把其余省份大多搁置到后期，明显处于劣势的洪钧只有和俞威拼死一战了。

洪钧的车刚驶上二环路，菲比的电话就来了，菲比问：“吃饭了吗？”

洪钧回答：“你问的是哪顿饭呀？中饭吃了，晚饭还没吃呢。”

菲比又气又急地说：“都这么晚了你怎么还没吃饭啊？！你跟谁在一起的？就算你自己不饿人家还能也不饿呀？！”

“他也不饿，我们俩都是特殊材料制成的，艰难困苦就是我们最好的家常便饭。”

“男的‘他’还是女的‘她’呀？你又秀色可餐了一顿吧？”

“是郑总。我们俩互相喂了几颗定心丸，都饱了。”洪钧笑呵呵地说。

第二天，维西尔上海和广州办公室与第一资源NOMA工程有关的销售人员都被洪钧紧急召至北京，洪钧吩咐他们和北京的销售人员一起在会议室等候，自己先把李龙伟和比尔叫到办公室闭门商议。办公室里特意搬进来一架白板立在会议桌旁，白板上用磁粒固定着一张中国地图，三个人围坐在地图前，洪钧手里抓着一大把五颜六色的磁粒，挑出七枚白色的分别压在地图上北京、河北、山东、江苏、上海、浙江和广东的位置上，然后望着地图沉默不语。

李龙伟盯着地图上的“七星阵”盯得两眼发花，便问：“华北三家、华东三家、华南一家，第一资源定了先在这七个地方上项目？”

洪钧点头，说：“目前来看就是这样一个局面，我当然希望第一资源能在第一期里再多放几个省公司，最好都是郑总可以直接影响的省份，但我们必须做最坏的打算，很可能今年只有这七个地方能出单子。”

洪钧用一枚红色的磁粒把压在广东位置上的白色磁粒换下，比尔立刻雄心勃勃地说：“Jim，你放心，我一定争取把广东的单子拿下来。”

洪钧摇摇头，说：“Bill，这里的红色并不表示我要你把红旗插到阵地上，恰恰相反，我是在认真考虑恐怕我们应该彻底放弃广东。”

比尔的脸色立刻黯淡下来，又马上表白道：“Jim，你放心，我不会一心只惦记我的自留地，我一定会把整个技术团队协调好，保证向其他六个项目提供充分的presales。”

洪钧笑了：“Bill，如果咱们真能拿下广东，我宁愿让其他项目受些影响也在所不惜。广东在第一资源各省公司里一直稳坐头把交椅，它的

项目规模恐怕抵得过其他两三个省的总和，但依我判断恐怕咱们希望不大。广东的黎总是位铁腕人物，坚决反对集团总部搞‘大集中’的就是他和上海的徐总。这次‘大、小集中’之争，咱们维西尔站队可是旗帜鲜明地站在了总部一边，黎总是不会给咱们机会的。而且就我所知，ICE已经在广东跑了很久，关系比咱们深得多。”

“即使这样，咱们还是应该搏一下啊，这么大、这么有影响的项目白白放弃掉也太可惜了，不是给ICE一个天大的便宜吗？”比尔显然不愿接受洪钧的决定，连李龙伟对洪钧如此轻言放弃也颇为不解。

洪钧将大把的磁粒在两手间“哗”、“哗”地倒来倒去，悠然地解释说：“就是因为广东项目的影响太大了，咱们输不起，所以我才不想玩。所有省份都会关注广东的选型结果，咱们一旦失利，ICE会就这一结果大做文章，使咱们在其他地方都陷入被动，各省都会问，你们为什么在广东输给ICE了呢？广东不选你们肯定是很有道理的吧？”

“可是咱们连参与都不敢，ICE更会说咱们连起码的自信都没有，根本不敢和他们交锋。”

“他们一定会这么讲，但我有对策，咱们就对各省明确说维西尔事先征求过总部的意见，总部不希望我们参与广东项目，我们不愿意夹在总部和广东之间，所以只好放弃，让ICE拣个便宜而已。这可不是阿Q精神，我们既让ICE无从攻击维西尔的产品和实力，还向各省打出总部这张牌。”洪钧见比尔不再争执，便做出最后的结论，“就这么定了，Bill，在广东第一资源项目上，维西尔的策略是不接触、不公关、不投标。”

洪钧又换用三枚绿色磁粒紧挨着放在北京、河北和山东的位置上，说：“Larry，这三个地方交给你了，必须全部拿下，一个都不能少。北京是郑总起家的地方，河北一直跟总部跟得很紧，这两家都唯郑总马首是瞻，所以你没有任何输的理由，而是要尽力把单子做大。至于山东，可能难度大一些，山东的老总是新近从西南省份调过来的，态度还不明朗，你要把重点放到山东。”

自己地盘上的三枚绿色磁粒和比尔的一枚红色磁粒形成鲜明的对比，李龙伟不敢张扬生怕刺激比尔，含蓄地说：“我尽力而为吧。不过，恐怕这三个单子加起来也未必抵得过广东一个单子。”

比尔仍然红着脸一副落寞的样子，洪钧未加留意，他的目光已从华北移向长江三角洲，念叨着：“苏浙沪，都是好地方啊，江南好，风景旧曾谙……”洪钧思虑片刻，又把上海的磁粒换成红色的，李龙伟和

比尔不约而同惊呼：“啊！上海也要放弃呀？！”

洪钧一脸平和，说：“没什么大不了的，有舍才能有得。上海和广东的情况很类似，徐总连总部的面子都不买，更不会买咱们的账。还是集中力量争取有希望的单子吧，凑热闹、跑龙套的事咱们不干。”

比尔似乎从中获得少许平衡，居然有些兴高采烈地问：“还剩下江苏和浙江，咱们还准备放弃哪个？”

“在南京会议上这两家叫唤得最厉害，看来也不是郑总所能轻易控制的，前一阵CK根本没做过什么有价值的工作，感觉有点像是两张白纸，恐怕sales没有哪个愿意去啃这两块硬骨头。”李龙伟说。

“看似铁板一块，但咱们还有机会。”洪钧是在给在座的三个人打气，“说起来我真是不得不佩服郑总的手段，他设想在苏、浙、沪、皖搞一个华东协作区，试点向客户推出跨省区服务。你们会问那不就把这几个省公司绑得更紧了吗？奥妙就在于此，现在三省一市各自独立，时不时无所顾忌地联合起来向总部叫板，一旦总部要成立华东协作区，他们反而会变得心存芥蒂，都担心被邻省并吞，都会向总部靠拢投诚。所以，别看江苏、浙江被上海撺掇也要搞‘小集中’，郑总只要把协作区的事放出风去，这两家肯定担心上海升格为华东区总部，反而会和上海划清界限。”

“妙啊！看上去是要整合，实际却是在离间，真是高手。”李龙伟赞叹已毕，凑过来从洪钧手里挑拣出一枚蓝色磁粒，换下江苏的白色磁粒，说，“江苏我亲自去跑，争取把它扳过来，不过，先放个蓝的吧，表示还有一拼。”

洪钧点点头，把手里的磁粒都倒回白板底部的横槽里，只挑出三枚分别为红色、绿色和蓝色的磁粒，贴在地图上的东海海域，望着磁粒左边的浙江出神。

忽然有人敲门，洪钧略带不快地说声“请进”，应声而入的是小薛，手里拿着一张纸，先冲洪钧致以抱歉的一笑，又对李龙伟说：“Larry，澳格雅打算下半年要上二期项目了，看样子会再买几个模块，我想过去谈谈，你不在我的Travel Request上签字我走不了啊。”

出差的确是急事，又有生意来当然更是件好事，洪钧的脸色马上多云转晴，李龙伟接过出差申请一边签字一边笑道：“澳格雅真成你的摇钱树啦，难怪你总不想撒手。”

“那当然，浙江是我的福地嘛。”小薛越发大言不惭了。

洪钧灵机一动，插话说：“可惜现在像你这样的福将不好找。又有个浙江的项目，还不知道该交给谁去跟呢。”

“哪个项目啊？”小薛总是这样轻易上钩。

“浙江第一资源，那可是个大项目，估计能顶你十个澳格雅。”李龙伟毫不夸张地说。

“啊！这么肥的项目还能没人抢着做？那给我吧，这要是签下来就够我吃两年的了。”

“你？我看还是算了吧，你只跟过几家制造业的项目，第一资源这个行业你根本没接触过，完全是门外汉。”洪钧轻蔑地说。

小薛厚起脸皮嘿嘿笑着说：“反正我对哪个行业都是门外汉，做哪个行业还不都一样，干吗不挑个大单子做？”

“你不仅是不懂这个行业的业务应用，你也没有任何人脉关系啊，第一资源的人都牛得要死，对厂商就像对孙子似的，浙江第一资源就更牛了，别看浙江不是人口大省，却在第一资源所有省级公司里排名第二，牛得很呐。”洪钧这番话没有半点危言耸听的成分。

“呵呵，反正我在哪儿都是当孙子，还不如挑个有钱的牛爷爷呢。”

洪钧被小薛的回答搞得哭笑不得，沉下脸质问道：“你以为只要你愿意当孙子人家就愿意收你吗？告诉你，眼下ICE在这个项目上的机会很大，有可能是俞威和Susan亲自在盯，咱们完全处于劣势，你觉得你能和俞威他们抗衡吗？”

“那就更应该让我去了。”小薛此言一出洪钧三个人都一怔，小薛又说，“俞威他们那帮老手碰到我，赢了也算不上有多光彩，”稍作停顿，他咬牙切齿地说，“可要是输在我手里，看他们以后还有什么脸在圈子里混！”

洪钧立刻接口说：“好！那就这样定了，你这次去浙江，除了澳格雅之外再去第一资源挂个号吧。”

等小薛走后，比尔怅然若失地问：“这么一来，第一资源首期项目里面没有我华南什么事啦？”

洪钧拍拍比尔的肩膀，正色道：“作为维西尔华南市场的负责人，你应该暂时忘掉第一资源，如果二期工程里包括广西和福建，那时候你再一展身手吧；但作为维西尔中国技术部门的负责人，你要把第一资源当作你的重中之重，全力以赴支持Larry在那四省一市的项目，Larry是sales，你是presales，我会死盯你们两个人，看你们能否同进退、共存亡。”

“你放心，Jim，我不会不识抬举。”比尔撂下句狠话。

“言重了。你马上就有一件十万火急的事要做，第一资源总部会在近期对咱们的软件做全面评测，你现在就得开始准备，咱们比其他家哪怕只早动手一天，就可能在评测中拔得头筹。”洪钧言罢便站起身，对两人说，“走吧，sales都还在等着呢。”

李龙伟指着地图上仅剩的那枚白色磁粒，问洪钧：“把浙江交给小薛，你觉得应该放上什么颜色的？绿的？蓝的？还是红的？”

洪钧的手抚摸着东海上的三枚磁粒，却迟迟没有挪动任何一枚，他最终也没有明确回答，而是说：“Larry，你一定要给我拿下华北和江苏！”

第十一章

又是一个闷热的早晨，“凉爽”、“宜人”这类词汇已经离北京的初夏越来越远。洪钧刚踏进公司门口正要向前台里的玛丽打招呼，冷不防从侧面沙发上腾地站起一个人，把洪钧着实吓了一跳，定睛细看，原来是范宇宙。

洪钧尚未从惊讶中镇定下来，范宇宙已经拉过他的手紧紧握住说：“老洪，真是好久没见啦，有大半年了吧？”

洪钧来不及掐指细算两人究竟阔别多久，忙问：“什么时候到的？等半天了吧？”

“没有，刚到一会儿。”范宇宙仍旧攥住洪钧的手不放。

洪钧转向玛丽作色道：“Mary，有客人来你怎么不马上打我手机啊？”

已站起身的玛丽刚要开口，范宇宙早抢先说：“是我叫她不要给你打电话的，早晨路那么堵，催你也没用，反正我也没什么急事。”

范宇宙的体贴让洪钧更觉过意不去，又埋怨玛丽：“怎么也不请客人到会客室？哪有让客人在门口等着的？”

玛丽又一次刚要启齿却又一次被范宇宙抢了先，范宇宙笑着说：“嗨，都不是外人，在哪儿等还不都一样？”

范宇宙如此豪爽大度倒弄得洪钧和玛丽深深愧疚于自身的礼数不周，全然忘记了其实范宇宙根本没有预约过，是个地道的不速之客。

洪钧把范宇宙引到自己的办公室坐下，玛丽也不征询范宇宙的意愿便直接给他奉上清茶一杯，范宇宙小鼓槌一样的手指敲打着会议桌的桌面，四下打量着说：“我这是第二次到你这间办公室来吧，上次还是你们乔迁庆典那回，当时你还没真正搬进来呢。怎么样？装修得还成吧？你没骂我吧？”

洪钧笑着说：“你服务也太不到家了，这办公室我已经用了将近一年，你现在才来征求我的意见，也太没诚意了吧？”

范宇宙也就干笑两声，房间一时沉寂下来，两人无言地对视着似乎都不知道是何种原因让他们坐在一起。范宇宙猛然反应过来，自嘲地拍打两下胖大的脑袋，说：“你看我这脑子，里面装的全是糨糊，我今

天是专门来请你赏光的。”他从手包里掏出几份精致的请柬，抽出一份双手呈送给洪钧，又拿起一份比划着说：“这份是给李龙伟的，待会儿我再给他送去。”

洪钧接过来，并不急于打开而是调侃道：“哟，什么喜事啊？又套红又烫金的。怎么着？新换了老婆？”

“瞧你说的，没事儿换老婆干吗？我家里那个挺好，外头那些也都挺好，都挺安于本职工作的。不过你猜的也算靠谱，我这次还真是新找了个革命伴侣，哈哈。”范宇宙咧开大嘴笑了，不知相比之下更令他得意的究竟是自己的“内外兼修”还是此次的新伴侣。

洪钧打开请柬扫了一眼，立刻专注起来，轻声念道：“……举行亚讯泛舟科技发展有限公司成立庆典……亚讯？和那家亚讯股份有关吗？你们和亚讯合资了？”

范宇宙喜不自胜地说：“是啊，就是亚讯股份。我那家泛舟已经折腾这么多年了，老是原地踏步，总也实现不了质的飞跃，这年头不都讲究资源整合、资本运作嘛，我也得求新求变啊，就找了亚讯股份做我们的战略投资者，也算是做大做强的第一步吧。老洪你可一定得给我捧场，庆典是一定得去，今后更得请你大力扶持我们亚讯泛舟啊。”

“你都傍上亚讯这棵大树了，还用得着我扶持你？你原来的‘泛舟系统集成’还有吗？新公司和亚讯股份是什么关系，方便透露吗？”

“方便方便，对你还有什么可瞒的。我就是把原来那家‘泛舟系统集成’名下的优质资产剥离出来，亚讯股份以现金形式注资，新公司还是我控股，但是名称上把亚讯排在前面，也算是亚讯旗下的吧。”

“亚讯泛舟以后主要的业务方向是？和以前的泛舟相比有什么大的调整？”

“你还不清楚嘛，以前的泛舟就是个高级搬运工，把你们的箱子搬到客户那儿，再把客户的钱搬到你们这儿，没有新增任何附加值啊，现在渠道趋向扁平化，单纯做系统集成的空间越走越窄，所以亚讯泛舟今后的方向是在一个行业内做深做专，我们要做行业解决方案的提供商。”

洪钧静静地听着范宇宙宣讲他的公司前景，内心却并不平静，他愈发认识到范宇宙的不简单，那颗大脑袋每天都在殚精竭虑地思考着前途与命运的问题，相形之下自己只是在做工而范宇宙是在做事。洪钧正

沉思间又听到范宇宙说：“老洪，做解决方案我是新手，你一定得多多提携啊，我说这话可真是诚心诚意的。这不，大多数请柬都是让公司市场部寄出去就完了，你这份儿我就非得亲自送到你手上不可。”

洪钧连忙表示领情，又问：“亚讯在这个行业做了很多年，论起解决方案他们是内行，除资金之外他们还应该给你带来更多价值吧？”

“那当然，并不是每个出钱的都能配得上战略投资者这个称呼，他们还会向我们做知识转移，我们跟着他们就不用在黑暗中再摸索那么多年。”范宇宙又马上补充说，“不过老洪你对我也同样重要啊，亚迅是我的战略投资者，维西尔是我的战略同盟者。”

洪钧听范宇宙如此连番不断地客套，就感觉这不只是客套了，便笑着问：“老范，我怎么有种感觉，你今天来好像不只是为了送请柬吧？”

范宇宙的脸居然漾起微红，“嘿嘿”笑过之后说：“老洪还是你了解我啊。其实成立亚讯泛舟的事已经酝酿挺长时间了，但最终让双方下决心的就是第一资源的NOMA工程，我看重亚讯在这个行业里的经验，亚讯看重我们的市场开拓能力，都指望NOMA工程能带给我们一个开门红呢。”见洪钧面带微笑不发一语，范宇宙又说，“我和亚讯商量好，亚讯泛舟要毫无保留地和维西尔合作，你现在要是不忙，想听听你的意见看咱们在什么地方合作一把。”

范宇宙无意间正触到洪钧的一块心病，第一资源首期要在七个省市上项目，即使放弃掉广东与上海之后仍然要同时在五个项目上作战，而洪钧还指望郑总能再推动几个省份加入首期战团，何况还有余下的二十多个省份，洪钧已深感战线过长、力有不逮了。他忽然很羡慕拥有代理商网络的ICE和科曼，不由得反思自己一贯秉持的注重直销轻视分销是否过于偏颇，他早先企图以“外包”加“合资”的模式避开ICE和科曼的渠道优势，眼下他却不得不面临以短击长的局面。

范宇宙见洪钧不作反应，担心他是依旧对普发项目中的过节耿耿于怀，便小心地说：“咱们以前的合作上难免有些磕磕碰碰，但磨合过后彼此越来越了解，今后的合作一定更加顺畅。不经历风雨，怎能见彩虹嘛。”

洪钧忙坦言：“那当然，我也很希望合作越来越紧密和融洽。我是在想，亚讯股份是不是也可以参与进来，三方联手就更加游刃有余了。”

范宇宙似乎捕捉到了洪钧的真实意图，笑嘻嘻地说：“在合搞这个亚

讯泛舟之前，亚讯股份就表态不会再介入第一资源的NOMA工程，他们总要给新生的合资公司一些发展空间吧。不过你放心，该支持的他们一定会出力，支持我与维西尔的合作也就是支持新生的亚讯泛舟嘛。”

洪钧顿觉失望，他怀疑亚讯股份是否真会对NOMA工程作壁上观，但无论内情如何，范宇宙显然已经堵死了维西尔与实力强劲的亚讯股份直接合作之路，洪钧只能退而求其次，问道：“你们亚讯泛舟对NOMA工程有什么打算？既然专门为这个项目成立了新公司，估计你的胃口不会小吧？”

范宇宙照旧一副弥勒佛的笑容，说：“哪里哪里，我这个人没别的优点，就是有自知之明。第一资源在南京开会之前我们就猜他们得先在省里搞，现在估计各省恐怕会分期分批上，所以我们的目标也是稳扎稳打，先争取小有收获，来年再扩大战果。你可千万别骂我胸无大志啊，我只要能拿下一个省就心满意足。”

“哦，目标挺明确啊，你相中哪个省了？”

“浙江！”范宇宙干脆利索地吐出两个字。

洪钧心头一震，忙问：“你们打算在浙江第一资源的项目上和维西尔绑定？”

“是啊，老洪你不会不给我这个机会吧？”范宇宙向来惯于以退为进。

“你怎么会选中浙江呢？”

“浙江肥啊！我本来就只打算掺和一个省的项目，肯定得挑个油水多的地方啊。”范宇宙果真露出垂涎欲滴的样子。

“我不是问这个，我是问你怎么会选中与维西尔在浙江项目上合作？实话告诉你，维西尔在浙江第一资源没有任何基础，完全是一张白纸，形势不乐观。”洪钧并不掩饰自己的忧心忡忡。

“老洪，我就是冲着你肯和我说实话才来找你的，其他人我信不过。那帮人太虚张声势，跑去见过一面客户的中层就敢吹和客户有多深的关系，一听就知道他们成不了事。”

“你和浙江第一资源关系怎么样？去跑过几次了？”

范宇宙伸出胡萝卜一样的食指，笑嘻嘻地说：“我去的次数也有限，

只比你们多去了一次。”

洪钧立刻苦笑起来：“原来你才去过一次啊，看来咱们在浙江都没什么基础可言。”

“老洪，去过几次不说明任何问题，这道理你肯定比我更明白。我也对你说句实话，就是因为维西尔在浙江没什么基础我才决定和你们合作，省得你们店大欺客。”范宇宙一本正经地说完，又恢复嬉皮笑脸的样子道，“你们是‘0’，我们是‘1’，‘0’和‘1’放在一起就是‘10’了嘛。呵呵，咱们这叫穷帮穷，挺好。”

洪钧忽然体会到充实不一定能带来真切的满足感，关键要看里面装的是什么，他虽然心里满满当当的却觉得非常空虚和失落，因为此刻心里充斥的是无奈。他搓搓手说：“看样子你是要维西尔跟在你后面了？好，那咱们就再合作一把。不过，等我告诉你维西尔负责浙江项目的sales是谁，你可不许改主意。是小薛，薛志诚。”

范宇宙大睁双眼，半天才说：“小薛？他能盯这么大的项目？”

“是他自告奋勇要盯这个项目，他在浙江签过一个客户了，进步挺快，这的确要归功于他在你手下历练的那一段。怎么样？叫他过来和你聊聊？不知道他是不是已经出差了。”言语间洪钧随手拨通小薛的分机，说：“小薛你在呐？……你昨天不是说要去杭州吗？……下午的飞机啊。那你过来一下吧，有位客人要见你。”

范宇宙已经站起来抽身向门口走，说：“还是我去找他吧，就不在这儿耽误你时间了。”

洪钧忙请他留步，两人客套之际范宇宙的手已经把门拉开，却看见门外立着一个人，正是小薛，一时间仿佛冥冥之中有人按下静止键，画面中的一切都突然凝滞不动，三个人都被石化了一样。也许已过许久，也许只是须臾之间，范宇宙先开了口：“小薛啊，听说你越来越出息了。”

三个人聊了不长时间，洪钧见另两人都有些无心恋战，便请小薛代他送客。小薛陪范宇宙走到电梯间，刚叫一声“范先生”就被打住，范宇宙说：“哎，怎么还这么称呼啊？你以后也叫我老范吧。如今你是厂商的人了，我得向你讨饭吃啊。”

小薛无地自容地说：“范先生，您这不是骂我吗？”

“骂你？我怎么敢啊。再说，你还怕我骂你吗？”范宇宙脸色冷峻。

“您……您是不是还记恨去年的事啊？”小薛忐忑地问。

“看来你还是不了解我老范呐，我不是没完没了的人，去年的事，咱们一报还一报已经两清了。在生意场上闯荡这么多年，一码归一码，我向来分得清。”

京石高速公路北行方向快到保定的路段上，一辆黑色的奥迪A6正在混沌的夜色中快速行驶，洪钧和李龙伟坐在后排，杨文光坐在副驾驶的位子上，三人仍在谈论刚刚结束的对河北第一资源的拜访。车是杨文光找朋友临时包租的，洪钧因不知司机底细而似乎有些不放心，再一次提醒说：“还是慢点吧，京石高速这一段出过不少事，据说有点‘脏’，还是小心为好。”才说完，洪钧感到兜里的手机震动起来，一拿在手上，液晶屏幕就在昏暗的车厢里泛出蓝莹莹的光亮，来电号码是邓汶的。

邓汶上来就扬着嗓门说：“你在哪儿呢？方便吗？又有事要找你拿主意啊。”

“我在车上呢。没事，你说吧，不是我自己开车。”

“在北京吗？要不你到我这里来吧。”

洪钧没好气地说：“你还真想让我随叫随到啊，今天不可能现场咨询了，只能电话咨询，您就凑合吧。”

“OK，那我就赶紧凑合。哎，第一资源要把我们的软件拿去评测，俞威今天跟我磨了一天，非要把我们正在做汉化的行业版交给第一资源，我有些想不清楚，你觉得怎么做比较好啊？”

奥迪A6的风阻不算大，发动机静音效果也还不错，但可能是由于路面柏油的颗粒粗大，车内还是回荡着轮胎摩擦所发出的噪音，车里其他三个人都停止交谈，生怕影响洪钧接听来电。洪钧把手机贴在耳边却惊讶得一时不知如何回答，他早料定ICE会很快得知第一资源要开展软件评测的事，但没想到俞威这么快就使郑总接纳ICE作为评测对象之一。

邓汶不见洪钧回话就又大叫大嚷起来：“喂，听到吗？还是你说了什么我没听到？”

“你们什么时候开始为第一资源汉化那个行业版的？”洪钧问。

“刚做了两个月，现在感觉问题挺多的，下半年能不能release都说不

好，现在就更拿不出手了。”

“都有什么问题啊？”

“那个英文的行业版其实就是个过渡性的，里面问题太多，我现在才明白当初卡彭特为什么急于做9.0，就是因为8.0有些关键技术是存在缺陷的，而那些缺陷在这个行业版上就显得更严重，面临海量数据的时候就全都暴露出来了。”邓汶的声音把洪钧的鼓膜震得生疼。

“英文版本身的问题你是无能为力的，汉化上有什么问题吗？”

“有啊，主要是因为我们的人都不懂这个行业的应用，就算只是把界面做英译汉也得懂人家的专业词汇啊。我前些天请一位在这个行业做过几年的人看了看我们搞的东西，你猜人家怎么说？他说我们还是别做汉化了，英文的那些术语他本来还看得懂，被我们译成中文他反而不明白了。”

“界面上那些词汇的问题，你们找个行业内的专家帮你们对数据字典把好关就可以了，我估计业务流程上面的问题会更多。”

“是啊，欧美那些企业和第一资源的很多业务流程是不一样的，这就不仅是汉化，已经都涉及客户化的工作了。我正准备招聘几个行业专家，但需要时间啊，我的人都还在学习阶段，这时候做出来的东西怎么敢交给客户评测呢？”

“俞威为什么坚持要用还没做好的行业版去参加评测？他为什么不用你们现成的8.0通用版？”洪钧问。

“你那么内行怎么连这个还猜不透？要是通用版能适合像第一资源那样的特定业务流程，还搞什么行业版啊？俞威还说，将来第一资源肯定要用行业版，如果我们拿通用版参加评测却用行业版去投标，像你们维西尔之类的肯定会去告状，所以无论如何也要拿行业版评测，评分高低只是水平问题，版本不符就是性质问题了。”

“依我看，你还是让俞威把通用版交给第一资源评测，起码那是个现成的东西，行业版你还是捂在自己手里接着做汉化吧。俞威要你把行业版拿去评测恐怕又是个圈套，一旦出问题就会把所有责任都推到你身上。”洪钧应答之间侧头看了李龙伟一眼。

“可俞威不干啊，软磨硬泡地真拿他没办法，下午我都几乎答应他了，一想还是得听听你的意见。”

“你根本不用和他理论，你忘记你们的流程了？俞威应该去找Peter，Peter再找卡彭特，你只听卡彭特的指令行事。你这不是在推诿，而是在不折不扣地执行公司流程，只有这样你才能保护自己。”

“卡彭特才不会再管这种事呢，我想找他都不知道上哪里去找。”

“这就与你无关了，如果俞威和Peter无法让卡彭特给你下指令，他们自然会拿通用版参加评测。你千万不要急人所急，否则最终着急的只有你自己。”

“但这样会不会影响第一资源的项目啊？”邓汶依旧忍不住替俞威操心。

洪钧笑着说：“放心吧，俞威的创造性比你强得多，把难题留给他吧，能者多劳。”

洪钧刚挂上电话，李龙伟轻声问：“谁啊？听着像是ICE的。”

“嗯，他们北亚负责R＆D的。”

“好，咱们手里又多了几颗炮弹。”李龙伟摩拳擦掌地说。

小谭又发现自己处于尴尬的中间人的境地，不过与上一次两不情愿的情况稍有不同，现在邢众已经变得急不可耐，再三催促小谭安排他与俞威见面，最后干脆直接堵到ICE公司来了。小谭带着邢众来到俞威办公室门口，门关着，他问秘书俞威在不在里面，见秘书点头便抬手敲门，在他的手敲到门上的同时秘书的话也说了出来：“Linda也在里面。”

小谭的手僵在半空，恨不能把刚才的敲门声从空气中抹掉，但为时已晚，门里的和门外的都已经真切地听到了。忽然变得很安静，小谭都能听到自己的心跳，他往后退一步，尽量离门远一些，好像这样他就不会被认定为肇事者。门开了，开门的是琳达，红着脸，里面的俞威坐在大班台后面，也红着脸，小谭觉得琳达的脸红是因为紧张和羞赧，而俞威的脸红是因为紧张和兴奋，殊不知此刻他自己的脸比琳达和俞威的都更红过几分。

琳达刚要从小谭面前走过去，俞威在身后煞有介事地说：“刚才商量的事你马上去办吧，尽快把结果告诉我一下。”

小谭请邢众先一步走入俞威办公室，俞威一见邢众便站起身热情地招呼，脚下却没动，只示意他们坐在侧面的沙发上。邢众和俞威寒暄，

镇定自负一如往日，但小谭知道此时的邢众是典型的外强中干，因为几天前他刚被尤教授劈头盖脸地臭骂一顿。

那天郑总专门请尤教授吃饭，席间谈到了尤教授领衔的技术专家组帮第一资源做的需求分析报告，郑总对报告给予高度评价，并一再肯定尤教授及专家组所做的工作，然后提及一个困扰他已久的问题，就是究竟如何体现这一艰巨而富有成果的工作的巨大价值，郑总说第一资源肯定不会无偿获取，在当今全社会日益重视知识阶层所创造的无形资产的大形势下，第一资源绝对不能干这种竭泽而渔的事。

尤教授隐约感到不妙，便问郑总你所说的体现应该是怎么样体现，郑总说第一资源应该为获得这么一份宝贵的报告而付出报酬，尤教授心说不好而嘴上却不由自主地问是什么样的报酬。郑总为难地表示要想把无形资产有形化实在是一道很难的课题，当然不能按斤论价，但又总要有个解决办法。郑总最后挠着头皮说，那我就提个方案吧，希望尤教授你一定不要见怪啊，我看这样，整份需求分析报告共有多少页？每页纸我们付一万块钱吧。

尤教授心里沉甸甸地回到学校，一个电话就把邢众叫来，苦着脸把经过一说，邢众像被雷劈了一样愕然呆住。尤教授郁郁地说，这么多人忙活了这么长时间，人家只拿几百万就把咱们打发了，学校里、院里、还有外面的协作单位几家一分，研究中心也就剩不下多少了。邢众忙表态说您不用考虑我们信远联，我们参与的那点工作就都算是我们的前期投入吧，我们还是把回报寄托在日后的项目招标上。

尤教授气不打一处来，说你还惦记着后面的招标呐？你已经没有参赛资格啦。老郑说了，为报告支付报酬只是一方面，为了进一步体现第一资源对所有参与方的尊重，要求我们在报告中明确列出所有相关协作单位和个人的名称，他们会写在未来的招标规范上一并表示感谢，你以为你还能用信远联的名义去投标啊？！

邢众急了，说那怎么成啊？！几百万就把咱们全都买断啦，咱们不管拿下哪个省的项目起码都有几千万啊！

貌似文弱的尤教授拍案而起怒斥道，谁让你不知道自己姓什么的？！你犯了众怒你知不知道？你让所有人都看你眼红，那些厂商都要首先把你搬掉。你口口声声和第一资源关系多么铁、可以替第一资源做主，你以为你和第一资源是什么关系？是叫化子和财主的关系！人家给你碗饭吃你就想和人家攀亲戚？

而眼下坐在俞威办公室沙发上的邢众就不带半点叫化子的影子，他仍

然试图主导谈话过程，对俞威说："上次有劳俞总到信远联坐了坐，我这次来就算是回访吧。之前咱们双方谈得不错，这次希望能具体落实下一步的合作方式，每次都要向前推进嘛。"

俞威笑容可掬地回应道："好啊，是得与时俱进啊，从咱们上次见面到现在才一个月的工夫，各方面的情况就都发生了不小的变化。对NOMA工程的最新进展邢总应该了如指掌吧？"

"变化确实不小，南京会议一开，'大集中'就变成分布式的'小集中'，是有点出乎我的预料啊，看来我当初对第一资源总部把握各省公司的能力有所高估，今后对省里的工作得抓紧。"

俞威暗中对邢众的话嗤之以鼻，心想你邢众并非高估了第一资源总部的实力，而是高估了你自己，自以为和第一资源打了多年交道又有尤教授的背景就可以指点江山，却不知如此复杂的大型项目岂是抱牢一条大腿就能成事的，事实证明连那一条大腿最后也没抱牢，俞威情不自禁想送邢众八个字——谦虚谨慎，戒骄戒躁，但终究还是淡淡地说："有些情况也出乎我们的预料，突然要搞什么软件评测，弄得我们也有些措手不及。"

坐在邢众身边的小谭忽然插话说："好在局面已经基本明朗，第一期上项目的七家公司也定了，我看咱们和信远联一起把各省情况review一下，看看在每个省如何合作。"

俞威立刻把冷森森的目光扫向小谭，转而又和颜悦色地问邢众："听说信远联已经在给第一资源的需求分析报告上正式挂了名，以前你们是幕后英雄，现在走到前台了，不知对你们今后参加各省的投标有没有什么影响？"

"影响不能说一点没有，但问题不大，信远联当然会遵守规则不参加投标，但会用其他家关联公司的名义，换块牌子投标不就没事了，事情还是由我们这些人接着做。"

俞威点点头，口气却是甚为遗憾："可是信远联的名字响啊，其他家的牌子哪有信远联这么大的号召力，感觉像是瘸了条腿。"

邢众毫不介意俞威的挖苦，很有感触地说："凡事都得一分为二，有利皆有弊，名气大固然好，但也难免为名声所累啊。"

俞威深表赞同，心想邢众总算吃一堑长一智，这点觉悟来之不易。他又问邢众："依邢总看，下一阶段针对NOMA工程的工作重点应该放

在哪里？”

“总部肯定仍然很重要，但总部的作用主要体现在一头一尾，‘头’是确定技术标准和入围厂商的大名单、短名单，‘尾’是审批各省提交的选型结果。我认为更多的工作要放在各省，以赢标为最终目的。”

俞威仍旧只提问不表态：“邢总希望重点盯哪几个省？”

“我们在这七个地方的基础都不错，当然不会轻易放弃任何一个，但也希望能和ICE在某些省份重点合作，所以想听听俞总的意思。”邢众的回答很巧妙，既摆出实力又保持低姿态，既表明意愿又把球踢还给俞威。

俞威先注视小谭一眼，对他再一次下达封口令，然后看似轻松随意地道出一段关乎全局部署的话：“那我就想到哪儿说到哪儿。感觉广东和上海你们就不一定要去花太多工夫了，邢总肯定知道这两家公司是最坚决要搞‘小集中’的，他们也清楚信远联和尤教授的关系，不管尤教授内心的真实想法如何，起码他在所有公开场合都是主张搞‘大集中’的，你们参与搞的需求分析报告也是建议‘大集中’，这就难免导致一些心结，虽然你们和他们以往关系不错，但在有些事情上关系是不起作用的。北京、河北和山东，我建议邢总重点加以关注，这些地方和集团总部贴得比较紧，你们的关系也挺深，ICE会尽力和你们配合，尤其是山东……”

“山东的情况比较特殊，我们本来和中高层的关系都不错，结果老总轮岗，刚从大西南调来个新老总，整个中层都人心惶惶的，还要再摸摸情况。”

俞威因邢众的打断稍有不快，接着说：“所以你们才更应该关注山东啊，这么难得的一次重新洗牌的机会，正好做工作。江苏和浙江的情况可能复杂一些，客户都比较认可ICE的产品，我们的关系也做得不错，所以如果你们愿意向这两省推荐ICE，我们非常欢迎也可以做些配合，但坦白讲，在当地都有公司已经和我们合作不短时间了，我实在不能厚此薄彼，所以没办法向信远联做出某种排他性的承诺，我们会对所有的合作伙伴一视同仁。”

邢众面露失望，和小谭对视一眼，又对俞威说：“作为软件厂商，你们在这种大型招标项目中当然不会只授权一家，而是多多益善，所以我不会要求什么排他性的条件。但是信远联在第一资源项目上的优势是有目共睹的，我们与总部和各省的关系都很深，这不是哪个地方性的公司可以比拟的；而且我们和ICE的合作起点也很高，我们是你们

亚太区认可的战略合作伙伴，我希望俞总能把这些因素综合考虑，我不要求你们和我们独家合作，但应该可以和我们优先合作、有些倾斜吧？”

俞威做了多年的销售，邢众的这番sales talk就像一阵风从他耳边吹过，他早已不再轻信某人的言辞，而是洞察这个人的行动以做出判断，正所谓听其言不如观其行，邢众如此急切地上门攀亲已经说明了一切，俞威想，你要是真那么牛，眼下就该是我在央求你才对；而邢众搬出亚太区又极大地刺激了俞威，他笑着说：“既然信远联和ICE亚太区有那么高端的合作，我小小的中国区当然更不敢怠慢。不过，战略层面的合作你们可以继续和亚太区谈，在第一资源项目上我只关心战术层面的东西。至于优先合作具体该怎么做，最好case by case来谈，但有个先决条件，就是信远联必须承诺在项目上只和ICE合作。”

即便邢众再有涵养也不禁勃然变色：“这恐怕不大公平吧？”

“没有什么绝对的公平，所以只要第一资源认为公平就行。”俞威笑眯眯地说，他还算给邢众留了面子，没有套用邢众说的另一句话——输的人永远觉得不公平。

邢众沉默了，小谭更不敢贸然开口，倒是俞威又问道：“邢总的兴趣主要在哪几个省？”

“北京和河北就在眼皮底下，当然要全力争取；俞总又特意提到山东，我们也很愿意和你们配合；华东两省一市本来就是信远联的客户，有的项目现在还在进行中，这是我们的优势；至于广东嘛，俞总刚才也讲了那边会有一些困难，但我们在广州和深圳各有一间办事处，还是想让他们盯盯看，大不了就当重在参与了呗。”

邢众如此之好的胃口、如此之差的眼光，令俞威啼笑皆非，他耐着性子又问一句：“邢总觉得你们最有把握的地方是？”

“浙江！”邢众不假思索地说。

6月下旬的杭州，北里湖上的荷花已然盛开，白堤上的游人宛如过江之鲫，与其说是在赏花倒更像是在游行。西湖一向少有清静的时候，而浙江第一资源大厦平素也很繁忙，不过自一个多月前忽然格外喧闹起来，近期连办公区都可以称得上门庭若市。

小薛至今还没有一睹西湖的胜景，他已到过杭州多次，但早前大都是向南直奔澳格雅，这才是他第三次踏足钱塘江北岸，虽然他每次都住

在离西湖咫尺之遥的香格里拉饭店，但西湖于他仍然只是个文字符号而已。

这天上午是维西尔公司和亚讯泛舟公司联手向浙江第一资源宣讲软件解决方案，来讲的阵容齐整，来听的积极踊跃，整个多功能厅近乎座无虚席。活动结束，众人纷纷散去，小薛挺兴奋，他原本担心台下的人还不如台上的人多，现在觉得起码从上座率来看算是成功。小薛和范宇宙分别忙着与坐在前排的客户告别，都没注意到有个人一直站在离门不远的角落里观察着他们。

东西收拾停当，一行人刚要离开，那个人迎向走在前面的小薛热情地说：“哎呀你们讲得真好，不愧是有实力的大公司。”

小薛一怔，他还从未听到过客户对他如此盛赞，有些不太适应，忙打量这位赞美者，这人不到四十岁，身材不高，文质彬彬的，小薛客气道：“谢谢您，希望您多多指教、多多支持。”

“哪里哪里，应该是我们向你们学习嘛，你们讲的很多东西我们这里都太急需了，真希望有机会多和你们深入交流一下。”

小薛掏出名片递上去说：“刚才人挺多我也有些忙乱，不知道有没有来得及和您认识？”

这人从记事本的夹层里抽出一张名片和小薛交换了，小薛捧在手中念道：“技术部……，您是技术部的钱部长，幸会幸会……”

“不要这么称呼，我是副的，钱塘江的钱，叫我老钱就好。”

一直冷眼旁观的范宇宙凑上来也和老钱交换名片，打趣道：“您这个姓好啊，财源滚滚，又正好守着钱江。”

老钱自嘲说：“有什么好的？钱都让这个姓给占了，反而什么财都得不到。还有个坏处，你叫我钱部长，别人还以为我是前任的部长降格到现在的副部长，所以还是就叫我老钱好啦。”老钱发现自己把维西尔和亚讯泛舟的人都堵在门口的走道上，忙退着向外走，又问：“综合部的人没给你们安排午饭？”

小薛说：“没有，其他家也都是讲完就走，这样挺好。”

“噢，但起码也该有人送送你们嘛，来，我送你们下楼。”老钱张罗着在前面引路，又侧回头说，“那几家讲的我也都听了，感觉比你们还是差一些，比较空，你们有几位专家讲得很具体，一听就是有真东西

的。”

小薛走到电梯间站定，问老钱：“您感觉其他部门对我们今天讲的印象怎么样？”

“大家反应都不错，中层的想法大体都一样，但我们人微言轻啊。你们注意到了吧？今天来的大多是中层和基层，可关键是在上面，有些东西我们觉得真好，但上面往往有不同的考虑。”老钱摇摇头。

电梯来了，老钱执意一同下楼，小薛和范宇宙连忙请他留步，谦让几个回合之后老钱发现小薛他们七八个人已经把电梯塞得满满的，这才作罢，对着门里的人不住地挥手，直到电梯门严丝合缝地关上。

小薛心里充满喜悦和感动，说：“范先生，老钱人不错。”半晌不见回答，拥挤的电梯不容随意转身，小薛勉强侧头看一眼和他紧紧贴在一起的范宇宙，范宇宙仰着脸嘴唇微张，目光不知聚焦在何处，脑子里也不知在想些什么。

星期五快下班的时候，洪钧百忙之中还是想起给菲比打了个电话，上来就说：“晚上你自己吃饭吧，我得挺晚才能回去。”

“为什么呀？！”

“李龙伟刚回来，有些事得和他商量一下，我和他最近都老飞来飞去的，见一面不容易。”

“我和你见一面也不容易啊！”菲比简直义愤填膺，又埋怨道，“我就知道你可能会变卦，中午才特意和你确认过，怎么有点事就把我甩一边啊，我的优先级也太低了。”

“计划赶不上变化，”洪钧赔笑说，“咱们明天吃，好不好？两情若是久……”

“你住嘴！最烦听你说什么‘朝朝暮暮’那句话了，你就没别的词儿啦？都说过八百遍了。”

“咱们俩来日方长，来日方长。”洪钧实在想不出别的话，也觉得确实对不住菲比，便试探说，“要不，我和他只谈事不吃饭，速战速决，一谈完就马上来接你吃饭。”

“那都得几点了？算了，你和他边吃边谈吧，吃饭不规律对你最不好，你别管我了。”

洪钧和李龙伟在大厦楼下的一家餐厅各自点了份套餐，一边果腹一边商量眼前的几个项目，吃的聊的都已接近尾声，李龙伟替洪钧把茶水续满，随口问道："哎，你刚才说科克又要来北京，上次他隔了一年多才来，这次怎么才一个季度就又来了？"

"急呗，第二季度这就过去了，总得来抽抽鞭子。他主要还是不放心第一资源的状况，这也可以理解，今年咱们都指望这几个单子了。"

"你不是随时都在向他update嘛，为什么还非要专门跑过来？"

"他怎么会甘心只听汇报？肯定要来督战的嘛。你不知道我说服他同意放弃广东和上海两个项目有多不容易，你能想象我承受的压力有多大吗？如果咱们不能在其余五个省市至少拿下四个，第一资源就会是我的滑铁卢啊。"

"他来又能怎么样？他还想亲自去见郑总？"

洪钧苦笑一下，手指转动着茶杯，说："我正愁这事呢，他想见的是第一资源的老大。我发现老外讲究起级别来一点不比咱们逊色，他知道我经常和郑总沟通，觉得我和郑总属于平级，所以他一定要见比郑总级别高的。上次弗里曼来不是见到'No.3'了嘛，科克也论资排辈觉得自己应该是部级的规格，特意问过我第一资源是不是部级单位。"

李龙伟也笑了，说："这可难办了，现在还没到见最高层的时候啊，弄不好还会惹郑总不高兴，你跟郑总提过吗？"

"上次提了一句。"

"郑总怎么说？"

"郑总只回了一句话，他说，'摩托罗拉的高尔文来北京，刚下飞机就直接来见我'。"

李龙伟一吐舌头："摩托罗拉的分量咱们维西尔根本比不了，高尔文又是董事长又是CEO，他的分量科克也根本比不了。问题是，这话还不能对科克明说。"

洪钧疲惫不堪地伸个懒腰说："攘外必先安内，如果不让科克对咱们彻底放心，日后就会麻烦不断。在第一资源这出戏里我就是导演，弗里曼也罢、科克也罢，再大的腕儿也只是个演员，他可以在场下耍大牌，但上了场就决不能允许他自导自演，不然这出戏肯定得砸锅。"

“但问题是科克和郑总都不会任人摆布，你夹在他俩之间怎么能让两人都满意呢？如果郑总不满意，对项目肯定有影响；如果科克不满意，咱们将来要policy、要resource都困难，搞不好还会影响他对你的信任。能不能找些理由说服科克先不要去拜访第一资源？”

洪钧叫来服务员要了块热手巾，在脸上敷过一阵又用力擦拭直到感觉血脉喷张、神清目爽，他说：“让郑总或科克满意并不是目的而只是手段，目的是要让我满意，所以首先要明确我要的是什么，而不能老板说什么我就做什么、客户怎么说我就怎么做，要以我为主而不能迷失自己。我需要让科克对项目、对我更有信心，一味拦着他、不让他见客户并不能解决问题，只会让他更加猜疑，所以应该让他去拜访第一资源，要让他亲眼看到的与从我这里听到的如出一辙，他就会彻底放心。我还需要让郑总对维西尔、对我更有信心，要让他看到我调动公司高层资源的能力，所以也应该让他见到维西尔的高层。”

“但科克不是嫌郑总级别不够嘛，而郑总也不买科克的账，怎么balance呢？”

“老板要去见客户，不仅是要亲自了解项目状况，还都想有所建树以满足自己的成就感。而科克的成就感既可以来自于他见到了我见不到的第一资源老大，也可以来自于他和郑总达成了我达不成的协议，前者我做不到也不想做，而后者我就做得到也很想做。”这串绕口令让洪钧自己也笑了，他又说，“郑总对科克想见老大不以为然，更不会成全，但郑总并不介意自己出面见科克。维西尔亚太区老总专程飞到北京拜见他，向他表明维西尔对他的尊重甚至依赖，他不会不领情。”

“哈哈，又学一招，以后如果你非要见我手上客户的老大，我也知道该怎么对付你了。可是，科克和郑总又能达成什么协议呢？”李龙伟并非不理解洪钧讲的这套道理，但令他怀疑的是能否解开这个具体的症结。

“你觉得咱们和ICE相比最大的劣势在哪里？”洪钧反问。

“现在最大的问题就在于咱们不只是在和ICE竞争，而是还在和ICE的所有合作伙伴竞争。ICE在每个省的项目上都至少绑定了三家系统集成商，这些集成商都在向客户说ICE的好话、说维西尔的坏话，咱们好不容易才在每个项目都找到了一家合作伙伴，势单力孤啊。照这样下去，ICE可以在投标时轻易操纵绑标、围标，不打破ICE和它的partner对咱们的重重包围，局面很难得到改观。”

“对！”洪钧把茶杯往桌上一蹾，茶水溅出来落在他的虎口上，他随手擦掉接着说，“就是要让科克和郑总来破解这道难题。”

“科克？不太可能吧，他们之间怎么能谈这么深入具体的问题？”

“这就要看导演说戏的水平了，我得给这两位大腕儿把戏说透、把气氛做足，他们只要亮个相走个过场就行。”洪钧笑着说，“我会尽快去找郑总。”

第十二章

小薛在杭州香格里拉饭店门口坐上一辆青绿色的帕萨特出租车，先绕到西湖东北角庆春路上的华美达酒店接上范宇宙，然后向北驶向莫干山路，要去的餐馆显然颇为知名，司机一句也不多问就径直把他俩送到餐馆门口。小薛告诉迎宾小姐是位钱先生定的包房，便很快被带到二楼一套精巧雅致的十人间，门框上方挂有一块小牌子，上刻两个绿色的篆字：涌金。

小薛和范宇宙推托半天，始终不肯在主人席上落座，范宇宙不耐烦地说："我不是和你客气，这是规矩，人家约的是你，我是作陪。"小薛拗不过只得从命。

服务员给两人递上菜单，小薛翻开先看了看特色菜的价位，便对本次请客的预算了然于胸，他问范宇宙："您看……是不是等老钱来了再点？"

"那当然，这是规矩。"范宇宙合起菜单放在桌上，让服务员上两份茉莉花茶，问小薛："是老钱主动提出来的？"

"是啊，他请我请他吃饭，呵呵。"

"就老钱一个人来？"

"是啊，要不然说话多不方便。真希望能从老钱嘴里多打听一些内部消息，"小薛兴奋地说，"最好能把他发展成咱们的coach。"

"咱们的什么？"范宇宙有些反感，虽说与外企厮混多年，但他仍然对英语有极强的免疫力。

"哦，就是让他给咱们出主意，告诉咱们下一步应该怎么走。"

范宇宙不置可否，脸上又挂起一层茫茫然，小薛正纳闷，手机响了，他看一眼号码忙道："是老钱的。"接起来热情地说："您好您好，我们已经到了，……没事没事，您不用着急，我们喝着茶等您。……啊——您不过来啦？……哦，孩子病啦，要不要紧啊？……哦，那您赶紧去医院吧，就甭管我们了，我们可能在这儿随便吃点也可能换个地方，……好好，您不用客气，我再和您约吧。"

小薛挂上电话不知所措地看着范宇宙，范宇宙笑道："也不知道咱俩是运气背还是命硬，害得人家刚要和咱们吃顿饭就连孩子都病倒

了。”

“那您看……咱们是在这儿吃还是换个地方？”

“不用找别的地方，哪儿吃还不一样，不过只有咱俩这包房就用不着了，到下面找张桌子吧。”范宇宙一边站起身一边嘟囔，“真够狠的，连自家孩子都敢咒。”

小薛去帮范宇宙拎包，没听清他刚才这句话，正要开口问，包房的门忽然被推开，服务员侧身让进一个人来，这个陌生人笑容可掬地对小薛和范宇宙拱手说：“两位老板早到了，不好意思啊让你们久等。”

小薛和范宇宙面面相觑，小薛对陌生人说：“您大概认错人了。”

陌生人一怔，忙退到门外仰头看一眼门框上方的字牌，又走进来说：“应该没错，请问哪位是维尔西公司的薛经理？”

“我姓薛，是维西尔公司的，不是维尔西。”小薛惊异之中仍一丝不苟地加以更正。

“哎呀真对不起，我没什么文化。”陌生人说话间已经绕过桌子走到里面，把小薛拉到主宾席坐下，自己大模大样盘踞了小薛刚才坐过的主人席，又招呼范宇宙坐到自己左侧，范宇宙愕然之际并没有依从，而是坐在了小薛的下首。

陌生人不理睬两人的表情，先对服务员说：“给我们上一桌四人用的套餐，我们就不点菜了，再要一瓶五年的古越龙山。”又转头对小薛说：“五年的还比较可靠，号称十年以上的就不太敢信了。”

小薛禁不住要扫他的兴：“您到底是哪位啊？我们约的是浙江第一资源的老钱，您认识他吗？”他刚说完就感到桌布下面的腿被范宇宙蹬了一脚。

这下换作陌生人一脸茫然：“老钱？不认识，没听人说过。”旋即又笑着说，“好啦不管这些。我是受人之托，特地来招待薛经理和这位先生，也是要替人传个话。”

小薛仔细打量这个人，见他并不像自称的“没什么文化”，而是一副文静儒雅的做派，令人印象最深的是他的嘴唇薄得像一条线。小薛正要说话，范宇宙开口道：“那好，我们就洗耳恭听了。”

服务员推门进来，端上几样小菜和一瓶花雕，正报着“醉鸡”、“卤

鸭”之类的菜名，陌生人问：“酒是温的吗？”

服务员诧异道：“没有呀，已经7月份了，夏天不用温的。”

陌生人不以为然地说：“这两位是从北方来的，还是温一下吧。”范宇宙摆手连说不必，小薛也随声附和。

陌生人欠身问范宇宙：“请问这位先生是？”

小薛代为回答：“是我们公司的合作伙伴，一起做项目的。”

“那好那好。”陌生人的眼睛里透着一股精明干练，他注视小薛和范宇宙片刻，说道：“咱们是萍水相逢，我也是受人之托，辗转几层才托到我这里，事情由谁而起我都不清楚，我只负责把话带到，其他一概不知，你们也别问我。先请问，你们是来杭州做一件生意的吧？”

小薛点点头。

“你们能不能不做这件生意？”

“为什么？”小薛脱口而出。

“这样对大家都有好处。天底下生意那么多，哪是做得完的？就像开餐馆，外面那么多人路过，总不能把所有人都抓进来当食客，人家总可以去别的餐馆吃饭嘛，不可能把生意一网打尽。生意哪里都有，不一定非跑到杭州来做，少做一件生意不要紧，要紧的是不能丢了做生意的本钱。”陌生人和颜悦色地说。

“你是指浙江第一资源的生意？我们到底挡了哪位大爷的财路？”范宇宙问道。

“我确实不知道，说过你们不要问我的。有人让我出面和你们打个招呼，有人比你们更需要这件生意。”陌生人起身替二人倒酒，然后双手捧起小酒杯说：“我请你们高抬贵手，以两位的实力不愁其他地方没有生意可做，就请买我一个面子，我也好给人回话。”说罢一饮而尽。

小薛何曾见过这种阵势，侧头看着范宇宙，范宇宙一脸憨实的样子，对陌生人说：“是这个道理。钱是什么东西？钱是王八蛋！”他仔细观察陌生人的脸色却不见一丝异样，看来这人对老钱的尊姓并不敏感，便又说，“我做生意无所谓赔和赚，就图个明白。不敢说买你的面子，就算交个朋友吧，但总得让我明明白白认识一下你这位朋友

啊。”

陌生人笑了：“看来你还是不够明白，凡事哪能只图自己明白呢？还是应该让大家都过得去。我是谁并不重要，小老百姓，但我说的话还是希望你们能听进去。”

小薛气愤地说：“凭什么呀？！有本事就在项目上光明正大地竞争，凭什么我们要让着他们？！”

“薛经理这么说就有欠妥当了，还真说不好是谁让着谁。我只能再劝一句，生意再大大不过天去，天是什么？人命关天啊。”陌生人很诚恳地说。

“你这是什么意思？吓唬人吗？”小薛不知深浅反而毫无畏惧。

陌生人忽然脖子一梗，厉声说：“没听说过‘杭铁头’的名号吗？你以为我在吓唬你？你是住在香格里拉吧？从北山路到环城北路并不远，但也不见得不会出事。”

房间里安静极了，最终还是范宇宙嘿嘿的笑声打破了令人窒息的死寂，他说：“话都说到这一步了，我们还是撤了吧，做生意要看机遇，天时地利人和，强求不来的。”

这时服务员又端进来几个热菜，面对这些酒菜小薛是不想吃而范宇宙是不敢吃。陌生人又一拱手说：“那我真要好好拜谢两位了。不知道两位在杭州还要再呆几天？”

小薛刚要回答却被范宇宙抢先说：“我们还得再呆三四天吧，这次回北京以后就不来了，有些事总得处理一下、和朋友打打招呼。”

范宇宙和小薛从餐馆走到街边，附近趴着几辆待客的出租车，范宇宙不让打，又有几辆扫街的出租车驶过，他也不让打，直到有辆拉着三位客人的停靠在前面不远处下客，他才招呼小薛快步奔过去上了车。范宇宙让司机把他们拉到武林广场，又换了辆出租车才直接回到华美达酒店。

小薛跟着范宇宙三步并作两步跑进电梯，范宇宙已经在对手机说：“小董，你赶紧和小黄收拾一下，看看今天最晚那班飞机还有票没有，咱们马上回北京。”

小薛惊魂未定地问：“怎么会有这种事啊，以前只听说搞建筑的、挖土方的得交进场费，咱们做IT的怎么也碰到黑社会啦？”

范宇宙开门走进自己的客房，一边收拾东西一边说：“你以为呢？咱们做IT的早不是什么高层次的了，和跑码头的没什么两样。”

小薛不甘心：“他这么一吓，咱们就都跑了？都不知道他是谁。”

“管他是谁呢。依我看他和老钱之间隔着好几层，让老钱约咱们的和让他来见咱们的都不会是同一个人。这里面的事我会托朋友打听，但没必要在这儿呆着。”范宇宙停手看着小薛说，“你也赶紧回香格里拉吧，咱们呆会儿在机场见。”

小薛等人当天就都逃回北京，但一个多星期之后小薛重又来到杭州，虽然范宇宙没有打探出任何内情，只说看来杭州的确是个凶险的地方，不过小薛还是义无反顾地来了，他放不下浙江第一资源这个项目，而按计划这个星期将进行投标前的最后一轮现场需求调研。

小薛没把上回发生的事情告诉任何人，他对被他蒙在鼓里带到是非之地的维西尔同仁满怀愧疚，每天往返于北山路和环城北路都让他犹如身临火线，但他又不能不这样做。提心吊胆的几天终于过去，一切平安无事，小薛忙把几位同事送走而自己却视死如归地留了下来，他还要接着做很多工作，尤其惦记着要见到浙江第一资源的宫总。小薛并非不怕死的硬汉，他耍了个小聪明，那个叫斯蒂文的从美国总部来的行业专家被他挽留下来，他算计不会有人敢轻易对外国人下手，便把斯蒂文当作自己的挡箭牌，无论去哪里都把这位洋保镖带上。

不明就里的洋保镖归心似箭，再三说总部的老板要他马上回去，小薛一面谎称客户高层这两天要请他宣讲方案，一面不遗余力哄他开心，除去泡在浙江第一资源之外就带他游山玩水，西湖于日间夜晚各游过一次，灵隐、虎跑也都去过，小薛倒是趁机饱览湖光山色而斯蒂文却对这种虚无缥缈的人间仙境兴致极淡、毫无共鸣，屡屡抱怨偌大的西湖居然没有可以游泳的地方。小薛不禁感慨美国人的确没什么文化底蕴，忽然想起洪钧曾经说过美国人不善于欣赏而只着意于体验，对女人尤其如此，小薛灵光乍现即刻有了主意。

小薛给范宇宙打电话求助，范宇宙一听就骂起来：“你小子真是越来越出息了，色胆包天啊，都什么时候啦还惦记玩这些？！”

小薛不便明说，嗫嚅道：“不是我，是想给别人安排。”

“客户想玩啊？我看你还是推了吧。你是不是生怕人家找不着地方把你给办喽？！赶紧回北京吧。”范宇宙摔上电话。

有条件要上，没有条件创造条件也要上，小薛决定自力更生。在饭店吃罢晚饭小薛又把斯蒂文连哄带骗拽上出租车，等车开动他问司机：“师傅，咱们杭州什么地方最好玩啊？”

“那可太多了，西湖、灵隐、龙井，远一点嘛有瑶琳仙境，还有……”杭州的出租车司机大都可以兼作导游。

“我不是问这些，嗯——不是自然的，是人文的；不是露天的，是室内的。”

“哦，是想找小姐啊。”司机反应挺快，又回头瞥小薛一眼，让小薛感觉像是赤身裸体暴露在万人面前。

“是想卡拉OK呀还是想去酒吧还是想去桑拿？”司机很热心。

不懂行的人就怕面临多项选择，而六神无主之际要么只听到第一项要么只记住最后一项，所以最终的选择无非或头或尾，小薛选择的是最后一项。

“桑拿有好多啊，要看你想去哪一家。”

这是开放式问题且毫无提示，小薛不由得怀念前一道选择题了，他说：“嗯——要最高档的，服务要好，嗯——，要能到位的。”

“那就去浣溪沙吧，里面的小姐个个都像西施一样。”司机又扭头补充一句，“我只是听说啊，没进去过。”

浣溪沙独占了一座六层大楼，外面璀璨亮丽，里面金碧辉煌，一位身着欧式宫廷裙装的咨客迎上来，长裙束腰拽地，支撑开的裙摆非常宽大，小薛猜想这裙子的好处是让男人近身不得。随着两侧列队的服务员齐声高诵“欢迎光临晚上好”，咨客笑吟吟地问：“请问两位老板要什么样的包房？”

斯蒂文瞠目结舌地四下张望，小薛问咨客：“都有什么样的？”

“我们这里的包房主要有四等，其中……”不容咨客如数家珍一般娓娓道来小薛就底气十足地决断：“要两间最好的。”然后气宇轩昂地带领斯蒂文走向电梯间，他的底气是有来由的，因为他已经瞥见廊柱旁边的价目牌上最贵的金额标的是“1388”。

咨客冲着对讲机说：“四楼，帝豪阁贵宾两位。”

出了电梯，领班把贵宾两位引到相邻的两处包房，小薛陪着斯蒂文在豪华考究的包房里四下探查，斯蒂文见各种设施一应俱全便面色紧张地问：“我们在这里做什么？”

“你可以洗澡、可以桑拿、可以按摩，还可以……嗯，你想做什么都可以。”小薛回答。

一个年纪轻轻的“妈咪”走进来，一手拿对讲机，一手拿一沓名片，小薛问：“你们这里有能说英语的小姐吗？”

“有啊，最基本的对话没问题，不影响交流。”“妈咪”对自己的团队很有信心。

小薛正好奇在这种场合究竟哪些属于“最基本的对话”，斯蒂文拍了他肩膀一下，挤眉弄眼地说：“OK，我明白了。我去过泰国。”

“妈咪”出去召集她的团队，小薛刚准备去自己的包房，又觉得应该对斯蒂文有所交代有所鼓励，便说：“嗯……，你想做什么就做，不用担心任何事，只要你开心就好。”他在把门掩上之前又回身说了句：“Just bea man.”斯蒂文雄心勃勃地做了个“OK”的手势。

小薛来到自己的包房，坐在松软的大床上两眼无神地望着服务生忙忙碌碌地端来水果拼盘、干果小吃、冰水和热茶，五脏六腑好像都空荡荡的只剩一颗心在怦怦地跳。没多久，那位“妈咪”推门进来，一屁股坐在小薛身边，手搭在小薛的大腿上，说：“等急了吧？别生气哦。你那个老外真有意思，哎，我发现老外和中国人的眼光真是不一样耶，他挑的是我这里最瘦最没料的女孩子。”

小薛嘿嘿地讪笑，“妈咪”用肩膀蹭着他问：“好啦，下面就该全心全意为你服务了。说吧，你的口味是什么样的？姐姐一定给你找一个最好的。”

小薛的手在床单上无意识地抚弄，说：“不用了，有没有男的按摩师，给我好好做个推拿就行。”

“妈咪”用手晃动着小薛的大腿说：“那怎么行嘛！这么帅的一个小帅哥来了，你不想做，人家女孩子还想做呢，决不会放过你的。”

“我不是帅哥，我是衰哥。”小薛笑道，“真不想玩，就想做个推拿，浑身酸疼。”

“可以让女孩子给你做啊，她们可会疼人了。你要是没力气，那就不

要找火辣的，我给你找一位温柔的吧。”

小薛再次推托：“不用了，我今天不在状态。”

“妈咪”把手里的对讲机扔到床上，虚张声势地做出宽衣解带的架势，说：“不行，我偏不信邪，今天姐姐破例亲自陪你，我倒要看看你到底是不是男人。”

不知是激将法起了作用还是惮于“妈咪”亲自上阵，小薛觉得心里有一种冲动，他问：“有没有……嗯……个子高高的，瘦瘦的，皮肤白白的，头发长长的……”

“有啊，当然有。我就说嘛，小帅哥怎么可能没有梦中情人什么的。”“妈咪”飞快地出去了。

不过短短几分钟的工夫，小薛却等得口干舌燥，终于听到门外响起一阵杂沓的脚步声，门又被“妈咪”推开，鱼贯而入四位小姐，一字排开站在小薛床前，每个人都手拎一个不大的箱包，穿着短得不能再短的无袖旗袍，蹬着高跟凉鞋的脚摆成丁字步，都露出标准的职业笑容，一起朗声道：“贵宾晚上好！”

最左边的小姐上前一步说：“贵宾好，我是四川的，希望能为您服务！”

显然矮了些，小薛想。

“贵宾好，我是吉林的，希望能为您服务！”第二个女孩出列。

个子倒是真高，就是线条稍微粗了些，小薛想。

“贵宾好，我是山东烟台的，希望能为您服务！”显然烟台比较知名，所以第三个女孩在省份后面还报出了城市的名字。

身材挺像，只是皮肤有些黑，尤其脸不够白皙，小薛想。

“贵宾好，我是大连的，希望能为您服务！”大连不愧是计划单列市，所以第四个女孩自豪得连省份干脆省却不报。

高挑的身材很像，雪白细嫩的肌肤也很像，脸上也散发出那种莹润的光泽，再看眼睛，小薛失望了，因为这双眼睛里没有那股让他为之心动的灵气。

小薛无奈地望着“妈咪”，四位小姐也齐刷刷地望着“妈咪”，“妈咪”微微一摆手上的对讲机，四位小姐同时对小薛一鞠躬说：“多谢贵宾！”然后低头鱼贯而出。

“妈咪”凑过来又坐在小薛身边，轻声叹口气，说：“都不喜欢？她们都很棒的，你试了就知道，姐姐不会骗你的。”

小薛向旁边挪着说：“算啦，我今天实在没情绪，你就让我自己睡一觉吧。”

“帅哥年纪不大主意不小，不行！我再给你叫四个来，还不满意我就再给你叫，直到你挑中为止。”“妈咪”起身要走，又把手搭在小薛肩膀上，语重心长地说，“干吗非认准一个？你闭上眼，所有女人其实都一样。”

小薛像是被马蜂蜇了一口，浑身一颤，出了一通冷汗。他刚才还在遗憾怅惘为什么找不到一个以假乱真的替代品，现在却忽然后怕起来，倘若那个大连的竟真的活脱脱就是一个“她”，自己会要她吗？如果要了，以后还能再面对“她”吗？小薛也害怕锲而不舍的“妈咪”终究会帮他从众多待选者中挑出一个最相似的替代品，更害怕自己经不起诱导而闭上眼接纳“其实都一样”的女人。

小薛从床沿蹦起来，有只拖鞋被甩了出去，他干脆光着双脚站在地板上，对“妈咪”说：“哎呀你有完没完啊？！我告诉你，我今天不要小姐，你要是再烦我就马上退房！”

“妈咪”很快消失了，小薛仰面朝天躺在大床中央，庆幸总算没有亵渎自己也没有亵渎她，但马上意识到当自己以“个子高高的，瘦瘦的，皮肤白白的，头发长长的”为标准遴选小姐之时，就已经亵渎了自己，更亵渎了她。小薛懊恼地抓过一个枕头使劲捂在自己脸上，大声痛骂自己，含混不清的咒骂声在房间里回荡，竟有些像是呜咽的哭泣。

斯蒂文从包房里走出来时小薛已经看完了闭路电视里演的两部好莱坞大片，小薛结完账，搂着斯蒂文的肩膀笑嘻嘻地问：“怎么样？”

“棒极了！”斯蒂文一副心满意足的表情，由衷地说，“我喜欢中国，我喜欢杭州。”

斯蒂文于逗留杭州期间又去过两次浣溪沙，小薛建议开发一家新场所但斯蒂文显然已对浣溪沙具有极高的忠诚度而坚决不另辟战场，最后

一次居然是他独自去的，回来后扔给小薛一张发票要他报销，小薛惊讶之际问他沟通上有没有遇到困难，斯蒂文摇头说根本没有，小薛印象中这还是斯蒂文头一次没有抱怨中国人不懂英语，不禁感慨看来语言不通并不妨碍身心交流，只要你想，一切皆有可能。

这天晚上小薛在饭店房间里接到一个电话，手机的信号似乎不太好，对方的声音听上去有些怪异，小薛刚确认对方并未打错电话，对方说："薛经理，我最后劝你一次，不要再抱侥幸心理，你该玩的也玩了、该试的都试了，现在收手还不晚。我还要明确告诉你，只要有一家公司的标书里面有你们维尔西公司的产品，就会有人上北京找你，你走路可要小心。"

小薛刚要纠正对方误读了维西尔公司的名字，电话已经挂了，他想看一眼通话记录却发现对方的号码已被隐藏。小薛坐在床边心里阵阵发虚，不知道该不该把这个电话当真，他觉得自己可能真是在玩火。正恍惚间手机铃声大作，把小薛吓得一哆嗦，他盯着放在床头柜上的手机迟迟不敢去接，仿佛那不是手机而是个随时可能爆炸的手雷。他凑过去歪头审视来电号码，顿时松了口气，那是串熟悉的数字，电话是从维西尔北京办公室打来的。

小薛刚把手机放到耳边就听到洪钧质问道："Steven还没走吗？你和他究竟在杭州做什么？怎么会需要他在客户那里呆这么多天？"

小薛支吾说："我想让他和我一起见宫总，有些话他讲比我讲更有说服力。"

"约到宫总了吗？"

"还没呢，我还在等机会。"

"什么？！把Steven留在杭州和你一起等机会？你知道他这么'等'一天咱们得花多少钱吗？"洪钧不禁火冒三丈。

"咱们要花多少钱？不就是他的酒店钱、饭钱这些日常开销吗？"小薛困惑中忽然想起斯蒂文的三趟浣溪沙之旅，心里纳闷自己还没报销呢洪钧怎么会知晓，嘴上却不由自主地交代，"就带他去happy过几次，是有点贵，我没想到他一下子上了瘾……"

"谁问你这些了？！Steven只要在中国呆一天，维西尔美国就要charge咱们三千美元，第一张invoice都发过来了，把Laura和我都吓一大跳，截止到7月18日已经charge了我们七个工作日，两万一千美元，

Steven已经又呆了五六天，又是将近两万美元，你在浙江第一资源搞一次需求调研我们就得向维西尔美国支付四万美元的费用，有你这么做项目的吗？！真是败家子！”

“我知道他的rate是三千美元，但我以为他只有真正干活的时候才收咱们钱，闲着的时候不收钱。”

“谁这么告诉你的？是我还是Larry？你已经在维西尔整整一年了，怎么连起码的sense都没有？！三千美元一天，是按时间计酬而不是按成果计酬，咱们首先是买了他的时间其次才是买了他的劳动，他在杭州呆着就不可能去别的地方干活，咱们不掏钱谁掏钱？”

小薛认识到事态严重，却想给自己找个台阶，讪笑说：“维西尔中国的钱被维西尔美国赚了，还算是肥水不流外人田……”

洪钧冷笑道：“你倒是挺有国际主义精神，你以为Steven是白求恩啊，这是生意。马上让Steven回美国，你的账回北京再算。”

“我——我不敢让Steven走，我是怕……”

“到底怎么回事？你把Steven留在杭州到底为的什么？”洪钧的火气又上来了。

“嗯——有他在，我就不会出事。”

洪钧惊讶得一时间火气全消，待小薛把隐情从实招来之后洪钧追问：“这么大的事你怎么不早说？”

“我没把它当回事，现在还觉得也许就是哪家公司装神弄鬼吓唬咱们，这么多天了不就只是刚才来过一个恐吓电话嘛。”

洪钧不敢大意，命令道：“你和Steven明天一早都离开杭州。”

“我让他先走吧，我还是不想放弃。”

“你真是傻大胆。”洪钧默想一阵又说，“那你明天早晨去上海吧，这些天就在上海office上班，等风头过了再说。”

洪钧第二天就给郑总打电话希望能面谈一次，郑总问你不是特别急吧，洪钧当然只能说不急不急，郑总就说我周六打球，本来约好的一个人忽然来不了，你来吧，什么都不用管，带上球杆就行。

星期六一早洪钧赶到华彬庄园高尔夫俱乐部，等他拖泥带水总算打到第十八洞，早已经烈日当空，原本他是来陪郑总的却变成郑总陪他，郑总耐心地等到洪钧终于最后一次推杆进洞，便马上带他躲进会所里凉爽舒适的咖啡厅，要了一大杯冰水喝起来。

洪钧一脸歉意地说：“不好意思啊郑总，今天实在是我拖累您，要在往日您肯定早都收杆了，就我这球技太影响您的情绪。”

“别这么说，高球这东西好就好在可以培养人的心性。”郑总大度地一摆手，又认真地说，“你用的是Callaway的杆子吧？我觉得对你来说太硬了些，你应该试试日本杆，美津浓的力度和柔性可能比较适合你。”

“多谢名家指点啊。”洪钧笑道，“我知道您是给我留面子，我的问题是在基本功上。”

“既然说到这里，我倒想给你提个建议，打球关键讲究一个心态，既要放松又要专注。”郑总盯着洪钧说，“我观察你打这十八个洞，是又紧张又心不在焉，问你几次是不是有什么心事，你还不肯说。”

洪钧承认道：“的确是心态问题。刚才是怕影响您打球嘛，所以不想扯那些乱七八糟的。”

郑总招呼服务生上咖啡，然后问洪钧：“你心里是有事吧？还是关于我们的NOMA工程？”

洪钧微笑不答。

郑总的脸上浮起一丝不快，说：“因为我把ICE放进评测的短名单？他们毕竟是数一数二的软件厂商，和你们难分伯仲，你总不至于希望短名单上只有你们一家吧？”

洪钧忙摇头摆手加以否认，说：“没有没有，我怎么会有那种非分之想呢？那我也太不知天高地厚了。”

“把他们放进短名单里，并不表示我对他们的态度有什么变化。”郑总一边搅动杯里的咖啡一边说。

洪钧暗暗有些感动，他没想到郑总居然肯费口舌向他解释，想了想说：“最近一段脑子有些乱，总觉得项目上好像有什么关系没有理顺。”

“你指什么？”

“有时候我都觉得糊涂，NOMA工程的选型究竟是谁在主导，是第一资源还是系统集成商？”

郑总神情专注地问：“什么意思？”

铺垫已毕，见话题已引起郑总的重视，洪钧单刀直入：“现在有些公司把NOMA工程做了一个不太恰当的比喻，说第一资源就像一位病人，而管理咨询公司就像老中医，准备投标的系统集成商就像中药房里的掌柜，而我们这些软件厂商就是被放在药柜抽屉里的药材。他们说病人并不清楚自己的病症，需要老中医望闻问切才能开出药方，再由药房掌柜把各味药配齐，所以第一资源能做的就是躺在床上等待药来张口，而我们能做的就是躺在抽屉里等待抓药的人伸手。”

郑总面带微笑静静地听，洪钧像是受到鼓励便继续说：“这个比喻虽有不妥，但的确反映了目前的状况。现在举足轻重的就是那些药房掌柜，他们认为自己既通医理更懂药理，也声称很了解病人的病史，药柜里各种药材应有尽有，所以他们可以撇开老中医的药方自行抓药，只要别让病人呜呼哀哉，他们想怎么配就怎么配，当然会挑选能给他们带来最大利润的药材，因为他们终究是商人。”

“所以你觉得别扭，因为你不愿意躺在药柜抽屉里。”郑总笑道。

“第一资源不比我好多少，躺在床上的滋味也不舒服。”洪钧也笑了，“大名单、短名单都推出了，但项目选型的具体结果并不完全由第一资源说了算，而是取决于那些投标的系统集成商，他们会为争取赢标并使自己的利益最大化而组合产品，就像抓药一样选择软件、硬件、网络等等放到他们的标书里去，但这只是他们心中理想的组合，恐怕不一定是第一资源想要的吧？”

“恐怕也只能如此，我们对各类厂商都做了评议和评测，最终入围的都是我们原则上认可的，总包商只能在这个范围内选择各种产品打包卖给我们，应该不会出现我们无法接受的结果。”郑总的口气坦然而轻松。

洪钧不愿就此放弃，又说：“以第一资源的实力和经验，完全可以自己抓药给自己吃，为什么要把选择权交给那些系统集成商呢？”

郑总抬眼凝视洪钧，慢悠悠地说：“你和系统集成商的合作遇到了一些困难吧？”

洪钧有些尴尬，他一直在试图把自己的问题变成郑总的问题，却被郑总轻易揭穿了，只得实话实说：“什么都瞒不过您。我现在不得不把很多心思花在和系统集成商讨价还价上，争取把维西尔这味药材放进各家药房，指望他们在投标时选用维西尔的软件，相比之下我当然更愿意直接被第一资源选择。”

郑总不动声色地问：“ICE的情况是不是好些？”

“是。”洪钧坦陈，“ICE的重点一直放在各省公司，在各省都布了局，您也知道我们以前没有去省里跑过，先天不足啊。”

郑总笑呵呵地说：“你是想让我帮你一下？”

洪钧说：“就是不知道会不会让您太为难。”

郑总沉吟一阵，说：“这样吧，把规矩改一下的确更公平些。人家不是说第一资源是病人嘛，不过我们已经久病成医了，抓药的事就由第一资源各省来办吧。集团给各省发个文，要求在招标时不再只针对总包商，而是分开若干子标单独招标，软件一个标、大型硬件系统一个标、网络和系统集成一个标，萝卜和萝卜比、白菜和白菜比，我们自选各样最好的原料做出一桌佳肴，就不劳总包商配菜了。当然，系统集成公司为了体现他们对软件系统的综合实施能力，在标书中阐述某家软件的技术方案，对此我们是欢迎的，但是不再允许他们对软件做出商务报价。”

洪钧不禁大喜过望，郑总此举剥夺了系统集成公司的总包商角色，切断了软件厂商与系统集成公司之间的商务利益纽带，使维西尔得以直接投标、得以单纯地与ICE在软件单项招标中一争高下，俞威在各省苦心经营的合作伙伴阵营被这一招釜底抽薪所瓦解。

郑总见洪钧喜形于色，笑道：“怎么样？你还算满意吧？”

洪钧盘算应该如何对郑总有所表示，他知道郑总不屑于接受旁人的酬谢，这种表面上的慷慨体现着郑总骨子里的倨傲，而且郑总并非纯粹是在帮维西尔，他是不愿看到ICE独大，也不愿看到第一资源各省项目被系统集成公司坐地分赃。洪钧认真地说：“您这是给维西尔一个天大的面子，不过以我的身份还真有些承受不起。”

郑总一愣：“你什么意思？”

洪钧忙笑着说：“我老板下星期不是要来北京嘛，他哭着喊着要见您一面，您要是能抽空见一下、再把您刚才的意思当面告诉他，对他来

说就是喜上加喜了。”

郑总仰靠在绿色绒面的椅背上，手枕在脑后，微笑道：“你是想要我把这个面子留给你老板？”

小薛在上海呆了已近十天，度日如年，各方面的消息倒是打听出不少，但都是其他家的动态：那个新近冒出来的翔远科联原来就是信远联改头换面借用的一个壳，他们和另外几家都在推ICE的软件，但ICE显然和杭州当地那家凯华兴业绑得最紧；ICE的专家组在浙江第一资源又做了三天调研，出于公平考虑浙江第一资源问过小薛维西尔方面是否也需要再做一轮，小薛当然不甘心错过但被洪钧坚决否定了；洪钧前些天都在忙于伺候驾临北京的科克，小薛请示过几次能否去杭州摸摸情况，洪钧只是说再等几天，也许就会出现变化。

小薛等不及，他已经不愿再编造谎话搪塞浙江第一资源，因为不知道还能拖延多久，他给范宇宙打电话，范宇宙支支吾吾地说他不会去杭州冒险，但又提及他已托朋友去杭州帮他联络，至于和谁联络、联络什么他就不肯透露了。

小薛再也坐不住，只带上手机和钱包就出发了，在火车上给浙江第一资源的老钱打了电话，他已经不止一次试探过老钱，但看来老钱对那天在餐馆发生的事毫不知情。小薛在杭州火车站上了出租车，在路上又给老钱打电话说：“老钱，我到杭州了，方便吗一起吃个饭？”

“哎哟今天不行，手头有好些事情在忙，脱不开身啊。”

“没关系，就是和你打声招呼，我现在正去那家餐馆，我还会在那间涌金厅等着，要是您来不了，有什么人替您来也行啊。”小薛已经破釜沉舟了。

“开什么玩笑？！”老钱挂断电话之前还在嘀咕，“莫名其妙。”

车停在莫干山路上，小薛径直走进那家杭帮菜馆，点明要那间题有“涌金”二字的包房。因为不是吃饭时间，包房大多空着，小薛很快便如愿以偿地旧地重游，又坐在了主宾的位子上。

小薛料定老钱不会来，他是指望老钱能把他的举动通报上去。茉莉花茶喝了半壶，毫无动静，他就把心思收回到餐馆。小薛还依稀记得上回那位服务员的模样，几经描述终于让领班知道了他说的是谁，但遗憾的是那位服务员今天恰巧不当班。小薛一直有种感觉，那位薄嘴唇的陌生人似乎和这家餐馆大有渊源，便要领班查一下那天陌生人如何

结的账，没准是常客呢，领班不予理会反而警惕地盘问小薛的用意，小薛借机大吵大嚷心想这招打草惊蛇并非真要让餐馆找出那位陌生人来而只是要闹出些动静、使相关人士知道“维西尔小薛在此”。

领班叫来了经理，经理叫来了保安，小薛立刻软下来回到包房重又坐下喝茶，他不想被撵到大街上，觉得呆在这间包房里最便于人家找到他。午饭时刻到了，餐馆里熙熙攘攘起来，服务员请小薛不要占着包房不吃饭，小薛也认识到自己的行为和占着茅房不拉屎一样都是对资源的严重浪费，性质同等恶劣，便大致点了一桌上次看到的那些菜，只是没点五年的古越龙山。

小薛独自在包房享用完丰盛的午餐，请服务员把桌面收拾好，自己从书刊架上取来一大摞房产家居、靓车美女和商界财经之类的杂志，摊开来一副持久战的架势。餐馆逐渐人声寂寥，服务员在上过一壶茶之后便不再来，小薛正盘算吃罢晚饭是回上海呢还是在杭州住下，包房的门被推开了。

进来的人文静儒雅，嘴唇薄得像一条线，正是害得小薛寝不安席、食不甘味的那位陌生人，小薛刚感到一股莫名的激动就发现这次陌生人不是一个人来的，他身后还有一位，身材不高但很壮实，不知为什么小薛第一眼就觉得这人是个练家子。陌生人一脸严肃地走过来坐在主人席上，那位壮汉无声地在小薛右边坐下，正是当初范宇宙坐过的位置，小薛本以为壮汉会站在他后面，双脚叉开双手背在身后，他觉得那才应该是打手的标准姿势。

更令小薛惊异的是壮汉首先开口，而他的口音非常晦涩难懂，小薛只得麻烦他再说一遍方才明白：“把你手机拿出来！”小薛掏出自己的诺基亚手机，壮汉抓过来熟练地从手机背面卸下电池，把手机、电池、后盖三样东西整齐地摆在餐桌上。

陌生人把身体向右略微转一下，注视着小薛问道：“你是专门来杭州找麻烦的？”

小薛看一眼陌生人，又看一眼桌上一分为三的手机，又扭头看一眼壮汉，说：“我没找任何人的麻烦，是你们找我的麻烦。”

“知道有人找你麻烦为什么还要来？”

“我不甘心。你知道sales能碰上一个实实在在的大项目有多不容易吗？”小薛从陌生人的眼神里看出他显然不知道，就又说，“我们做销售的，经常费了很多心血却发现客户其实并不想买东西，浙江第一资

源是真心要上项目，还是个大项目，今年我就全指望它了。公司里好多人都说我们没戏，我求爷爷告奶奶总算请来技术人员支持我，老板还从国外请来专家，我耗费公司这么多资源总得给公司一个交代吧？我怎么说？说有人要找我麻烦所以不能接着做了？公司能信吗？”

陌生人薄薄的嘴唇弯成一条两端上翘的弧线，笑嘻嘻地说：“你是需要个证明？这不难，书面的就不便提供了，”他用下巴一指壮汉，“他倒可以在你身上留个证明让你回去交差。”

小薛下意识转脸看一眼壮汉，壮汉紧绷的面部肌肉上挤出一丝笑纹，仿佛在说“不胜荣幸之至”。

小薛对陌生人恳求道：“我和你们无冤无仇，就算我求你们了行不行？做生意有亏有赚，做项目有输有赢，其实你们就是让我接着做很可能我最后还是会输掉，你们真不用担心我抢你们生意，我只要能把项目一路参与下去就是输了也心甘情愿。我求你们放我一马，行不行？”

陌生人比小薛更诚恳地说：“你我真是无冤无仇，你抢的也不是我的生意，但你求我没用，我是爱莫能助啊，人家先求到我这里，说得比你更可怜，我已经答应了。算我求你，行不行？别再想这笔生意了，别让我为难，好不好？”

小薛见对方态度温和以为还有希望，又争取道：“您看，咱们能不能商量一下，不知道您这边有什么要求没有，只要您能让我们继续在杭州做项目，我们一定尽力满足。”

陌生人显然感到莫大的侮辱，板起脸说：“你想和我做交易？告诉你，你们和我们都是做生意的，但我们比你们更讲究信誉。”他看眼手表，问道，“我们是专程来送你的，你说吧，是去机场还是车站？”

小薛无计可施，事先预备好的三板斧都用上了，从义正词严的抗争到卑躬屈膝的乞求再到巧言令色的收买，以理服人、以情动人、以利诱人均不奏效，小薛认识到这位言必信、行必果的陌生人比任何客户都更难打交道，他这才开始担忧起自己的安危来。

忽然响起一阵手机铃声，小薛条件反射地扫了一眼自己那可怜的诺基亚，陌生人掏出手机迅速起身快步走出包房，回手把门关严，铃声消失了。

小薛紧张地等待着，不知道这个来电是否与自己有关，也不知道今天

能否被平安地“送”达车站登上回上海的火车。他用余光偷瞄壮汉，壮汉正面无表情地看着他。过了一会儿，忽然听到“哔哔”两声鸣叫，壮汉摸出自己的手机认真阅读刚刚收到的短信，然后瞥了小薛一眼就站起来大步跨到门口拉开门出去了，包房的门又被无声地关上。

包房里只剩下小薛一个人，反而令他更加恐惧，他不知道哪一刻房门会被突然踢开，不知道谁会首先冲进来，也不知道那人手里会拿着什么家伙，棒子？砖头？还是链条锁？在餐馆里更容易找到的也许是砍瓜剔骨的刀，他不敢再想。小薛也不敢贸然离座出去，打开门第一眼会看见什么、门两侧埋伏的是什么、自己刚探头脑袋上会挨到什么？他有限的勇气被他无限的想象力消耗殆尽。

小薛不知道自己独自等了多久，因为他没有手表，手机早已成为他的手表兼闹钟，而此刻他那被开膛破肚的手机正无奈地躺在桌面上，小薛犹豫再三还是没敢把手机恢复原貌，他怕万一被突然返回的壮汉抓个现行，自己负隅顽抗企图通风报信的行径一旦激怒对方就可能导致不堪设想的后果，况且用手机能做什么呢？求救？报警？谁都会觉得他是在危言耸听。

忽然，小薛听到两下轻柔的敲门声，包房的门随即被缓缓推开，神经紧绷的小薛看到的是一张女孩子的笑脸。服务员一见小薛慌张的神情不由愣住，把手里的菜单晃了晃问：“您现在需要点菜吗？”

“点菜？”惊魂未定的小薛反问。

“您要是不着急点菜，能请您到楼下散座吗？这间包房晚上有人定了。”

“晚上？现在几点了？”

“快六点了。”

小薛惊讶得半天才反应过来，问：“刚才出去的那两个人呢？”同时向服务员身后的走廊张望。

“刚才？哦，您的那两位朋友啊，他们早都走了呀。”服务员被弄得比小薛还要困惑不解。

小薛梦游一般走到楼下，随便找个位置坐下来，手里的菜单仿佛是部天书，如坠五里雾中的他猜不透究竟发生了什么，更想不清下一步该怎么办，按说此地不可久留，万一那两人又杀回来呢？可是小薛却又似乎盼着再见到他们，因为事情还未了结，他不想重新回到原点。

正犹豫间，刚恢复工作的手机响了，小薛看到的是个陌生的号码、听到的是个陌生的嗓音：“喂薛经理吗？哎呀总算找到你了，刚才你手机一直不在服务区。”

“请问您是哪位？”

“哦，我姓杜，杭州凯华兴业公司的。请问你人在杭州吗？……在呀，那太好了，不知道方不方便一起吃个饭？……想和你认识一下，看看能否在浙江第一资源的项目上合作啊。”

“你们不是在和ICE合作吗？”

“呵呵，这没有关系，我们仍然可以和你们维西尔合作，没有妨碍的。”

“怎么会没有妨碍呢？ICE已经授权你们投他们的软件，你们总不能一份标书里投两家的软件吧？”小薛糊涂了。

“可以啊，按照第一资源的新规矩我们在标书里可以涵盖好几家软件，我们只会介绍你们的产品，不会包括商务报价。……你还没接到最新的消息吧？……难怪。现在规矩变啦，你们投你们的软件标，我们投我们的系统集成标，大家不是竞争对手啦，广交朋友、松散合作你们不会不欢迎吧？”

第十三章

邓汶站在首都机场国际到港厅内接机的人丛中，踮起脚尖抻长脖子向里面张望，并肩而立的司机从兜里掏出一张A4纸，打开来双手举过头顶，纸上印有两行大字，上面一行是“廖晓萍女士”，下面一行写着“邓小姐”。邓汶不禁笑道：“怎么把小孩也写上了？她又不认识中文字。”

“她妈认识不就行了。”司机认真地说。

一群乘客推着行李车穿过海关通道走出来，邓汶拦住一个问：“请问是从芝加哥来的吗？”对方点下头就匆忙走过。邓汶对司机说：“应该很快就出来了。”

但是廖晓萍母女并没有很快出来，大队人马中不见她俩踪影，随着人流逐渐稀落邓汶越发焦虑不安，他正猜不透原因，手机响了，还以为是廖晓萍找公用电话打的却发现是凯蒂。

凯蒂问：“接到了吗？”邓汶说还没呢，凯蒂便说：“司机在旁边吧？你最好离他远点儿，司机耳朵最好使了。”邓汶听话地走到一边，凯蒂又问：“怎么还没到呢？飞机晚点了？”

“飞机早到了，人都出来得差不多了，不知道发生什么事，她也没有手机。”

“别着急，她不是起飞前给你打过电话么，肯定在这班飞机上，估计是办入境手续耽搁了，你耐心等吧。”

邓汶心不在焉地答应着，眼睛尽量往行李区深处张望，眼角的余光却不经意发现一个跳动的小小身影，他转眼定睛细看，是女儿！正隔着落地玻璃冲他连蹦带跳地呼喊着什么。邓汶忙凑过去贴在栏杆边上，但落地玻璃的隔音效果出奇的好而四周一片嘈杂，尽管女儿的小脸急得通红他却什么都听不到，他朝女儿大声问妈妈呢，女儿依旧执着地一边比划一边叫唤，邓汶只好揣摩女儿的手势并仔细分辨女儿的口型，凯蒂也在电话里不住地问怎么回事，邓汶喃喃地说：“好像是……什么……丢啦……行李丢啦！”

没多久，廖晓萍总算牵着女儿的手疲惫不堪地走了出来，邓汶迎上前去，女儿已经蹿上来扑到他怀里，邓汶抱起女儿一边亲她的脸蛋一边问廖晓萍：“行李呢？真丢啦？”

“烦死了！刚才查半天还是没查出来，说是行李跟我们一起从波士顿

到了芝加哥，但是没上这班飞机，不知道被他们给运到哪儿去了。只转一次机就把行李弄丢了，真够倒霉的。”廖晓萍满脸懊丧。

“什么时候能找到再给运来北京？”

“不知道。我给他们留了你的地址和电话，等美联航通知吧。”

女儿紧紧搂着邓汶的脖子兴高采烈地说：“我的包包没丢，我一直背着呢。”

司机一见没有任何大件行李不免有些失落，过来打了招呼就在前头引路向停车场走去。外面骄阳似火，阵阵热浪袭来，邓汶擦一把女儿额头的汗珠，说：“8月份北京最热，你们要是7月份回来还稍微舒服些。”

“你以为我是家庭妇女呀想什么时候走就什么时候走？！”正愁无处发火的廖晓萍抢白道。

坐电梯来到地下二层，廖晓萍看到宾馆那辆硕大的卡迪拉克不由定住脚步，诧异道：“怎么弄辆这么大的车？”

邓汶从宾馆包卡迪拉克的本意是想让廖晓萍风光一下，碍于司机在场不便明言，只好说：“这车后备箱很大，行李装得多。”

廖晓萍白一眼邓汶：“都是你咒的，你要是随便找辆别的车来，我们的行李也不会丢。”

邓汶正尴尬，女儿忽然捂住鼻子说：“北京真臭！”

“Cathy，不许瞎说！北京怎么会臭？这是首都，capital，懂不懂？”邓汶刚要现场进行爱国主义教育却想起女儿严格来说并不是中国人。

“就是挺臭的，这地下停车场根本不通风，乌烟瘴气的，我都觉得透不过气来。”廖晓萍催促女儿爬上后座，自己也坐进去赶快关上车门。

回到宾馆走进邓汶的大套房，女儿在几个房间跑来跑去兴奋地探索陌生的世界，廖晓萍倦怠地坐在沙发上，邓汶在吧台给她俩准备水果和饮料，听到一声门铃响便招呼廖晓萍去开门，廖晓萍极不情愿地拖着脚步过去把门打开，见门外站着一位身穿宾馆制服的女孩。

女孩看到廖晓萍也是一愣，随即微笑说：“您好，您是邓先生的太太吧？我是宾馆的值班经理，您叫我Katie好了。听说你们的行李还没有到，不知道你们是否需要一些生活用品和换洗衣物，我们宾馆有一个商品部但是太小了，品种有限，从我们宾馆往北不远就是购物中心，我可以陪您一起去，如果您现在很累就先休息一下，把需要的东西列出单子我去替您买回来，您看好吗？”

廖晓萍听完依然怔怔地盯着凯蒂的脸，猛然间反应过来才说：“噢，好啊，谢谢你啊。嗯——我们先商量一下，要是需要你帮忙再找你。”

此时邓汶已经来到门口，凯蒂说：“好的，如果需要我做什么请不要客气。邓先生，您有事就给我打电话吧。”

廖晓萍回到厅里，疑惑地问邓汶：“她怎么知道我们的行李丢了？”

“呃——可能是司机说的吧，全世界的司机都有一个共同点：嘴快。”邓汶的反应比司机的嘴更快。

“够无微不至的啊，真是服务到家了。”廖晓萍一边说一边留意邓汶的神情。

邓汶一脸坦然：“怎么样，现在明白什么叫VIP了吧？我在这里住了一年多，是她们的重点服务对象。”

廖晓萍好像立时精神抖擞，追随女儿的足迹也里里外外转悠起来，她站在窗前向远处张望，大声问道：“你当初不是说我们来北京你就去租个公寓吗？怎么还是住宾馆啊？在这儿培养出感情了？”

“你们只是来探监，又不是长期呆下去，月底就回波士顿，为这三个星期再租公寓也太麻烦了，我从原来住的房间调到这个大套房，又方便又好。”

“恐怕你也不想让我们俩长期呆下去吧。”廖晓萍巡视到主卧室，随手拉开衣橱，又问，“你这些衣服都是谁帮你整理的？从来没见你这么井井有条的。”

“我自己啊，还能有谁帮我？一直都很乱，趁这次换房间难得整理一次，用不了多久又会变得乱七八糟。”邓汶端着果盘一路哄女儿吃苹果。

“自理能力挺强啊，看来我以前把你伺候得太周到，妨碍你潜力发挥

了。”廖晓萍说完也从果盘上拿起一块苹果塞进嘴里。

宫总其实是宫副总，而且在排位上还有几位副总在他前面，不过由于他在浙江第一资源是绝对的实力派，所以大家都叫他宫总，连真正的一把手也这样叫他，宫总也就心安理得地接受了。前一阵浙江第一资源大搞企业文化建设，强调平等务实，要求彼此称呼中不带“总”字、不挂头衔，大家都雷厉风行地贯彻执行唯独对宫总仍然只敢叫“宫总”，似乎他是浙江第一资源硕果仅存的老总。宫总逢人便说这并非是他架子大，而是他的姓比较敏感，他其实非常欢迎大家叫他“老宫”，尤其是女同志，如果实在喊不出口，就在心里叫他“老宫”吧。

俞威按约定时间走进宫总的会客室，宫总很快就从里间走出来一边握手一边笑道：“有些天没来我们这里了吧？是不是光顾着上海的项目了？”

俞威赔笑说：“我巴不得天天在杭州呆着，是您太忙不敢打扰您啊。”

一番寒暄过后，宫总随口问：“怎么样？项目上你们和下面配合得还好吧？”

“挺好，您这么重视我们怎么敢不全力配合呀？我们的专家正在楼下和您的项目组开会呢。”俞威又问，“项目的招标方式发生了挺大的变化，不知道您怎么看？”

“集团就是这样，昨天三令五申，今天朝令夕改，我们都习以为常了。”宫总随即口气一转，“这样改也挺好，我们可以精挑细选，把最好的产品、最有实力的公司组合在一起。当然我们自己就要辛苦些，不能再做甩手掌柜把工程交给总包商就算完了。”

“是啊，我们ICE也要直接投软件标了，这样总算有机会和其他软件厂商当面较量，可以让那帮家伙输得心服口服，不过也有很多计划需要相应做出调整。”

宫总听罢只点点头但没再说什么，这次会面是俞威提出来的自然该由他挑明话题。俞威问道：“您估计这次投软件标的会来多少家公司啊？”

“说不好。这次是公开招标又不是定向邀标，谁都可以来买招标书。不过，凡是不在集团推荐的大名单里的恐怕也不会跑来瞎凑热闹吧。”

“嗯。”俞威表示赞同，“那估计得有七八家吧，应该不会超过十家。”

宫总又不说话。俞威干脆明说：“维西尔、科曼这几家肯定会来，还有一些国内的软件公司，公开招标时价格当然是最敏感因素，我有些担心这些国产软件会不会打价格战，对我们这些高端产品会不会产生冲击。”

宫总笑了：“这对我们没什么不好嘛，有国产软件参与进来你们就不敢肆无忌惮地狮子大开口了。”

“从表面看是这样，但如果真打起价格战其实受损失的还是用户。”俞威进一步解释道，“我们和维西尔、科曼之间的竞标就够激烈的，能侥幸赢下来就谢天谢地了谁还敢报高价啊？主要是由于软件的技术指标都比较‘软’，论性能谁都号称可以达到、论功能谁都号称可以满足，而东西实际上差得很远。我担心评分上技术分拉不开档次、价格分比重过大，最后变成谁最便宜谁中标。您肯定希望用理想的价格买到中意的产品，但总不会希望我们这些高端软件全都出局，就剩些低端软件让您挑吧？”

“不至于吧，技术评分还是能反映出产品的高低优劣的。”

俞威恳切地说：“只能在一定程度上有所反映，但不足以抵消价格上的差距。我担心从标书本身很难评判软件的优劣，我说了您可能都不信，以前有次招标一家国内软件的综合评分居然是满分，比我们的分还高。万一真是低端软件得分最高，您说您选不选他们？选吧，东西太差您自己窝心；不选吧，人家四处告状您烦不烦呐？”

“你不会只是担心吧？讲出来嘛，你有什么想法？”宫总已经露出一丝不耐烦。

“我能有什么想法？还不是指望您拉兄弟一把。”俞威嘿嘿笑着说，“您看，能不能把技术分的比重再提高一些？”

“技术因素已经有集团的推荐和评测双重把关，还能怎么提高？现在技术和价格已经是五五开，再提高那还叫招标吗？那不成名牌产品评选了？”

俞威说：“可以稍微变通一下嘛，您看看我说的这个办法行不行：技术指标的分量不变，把价格指标改为性价比指标，不再只简单地按价格高低排序，而是把价格和性能综合起来按性价比评分。”

“性价比怎么得出来？”宫总显然来了兴趣。

“这好办啊，先评技术分，再把每家的技术分都除以满分50分得出一

个系数，谁技术得满分这个系数就是1，谁技术得零分这个系数就是0，所以各家的系数都是在1和0之间的一个小数，然后再把每家的价格除以各自的系数，这样把价格加权之后就可以按性价比排序。”

“这个小数实际上起到把价格放大的作用，像个放大器，系数越小价格被放大得越厉害。比方你们的报价比某家国产软件高一倍，只要你们的技术分也比对方高一倍，你们两家的性价比得分就一样，而你们凭借技术分高自然就可以胜出，是吗？”

俞威笑嘻嘻地说：“让您见笑了。不过我觉得这个方法很科学，把绝对的价格变为相对的性价比，充分体现了评估的综合性和全面性，您看呢？”

宫总眯起眼睛看着俞威：“这相当于把技术因素考虑了两次，国产软件在技术上确实稍逊一些，本来在价格上还有些优势，被你这么一搞又被抵消不少。发令枪还没响他们已经输在了起跑线上，未免有失公平吧？人家会提意见的。”

“宫总，您经过那么多世面，哪次大项目招标没人提意见？他们愿意提就提呗。您就说这么做并不是专门针对国产软件，而是出于防范任何一家投标商在价格上放水搞恶意竞争，您还可以反过来要求国产软件不要自己对号入座，而应该自强不息、奋起直追，争取在技术和价格上都击败国外厂商嘛。”俞威振振有词。

宫总淡淡一笑：“我考虑考虑吧。”

晚上，俞威和苏珊在湖墅南路上的一处酒家宴请浙江第一资源的几位部长和副部长，苏珊向来最善于和客户的中层打成一片，这次特地一位“总”字头的人都没请，就是为了让大家毫无拘束只求尽欢。

点菜已毕，酒具首先摆好，苏珊先声夺人：“这次你们都得听我的，谁让在座的只有我一位女士呢，不过我充分发扬民主，红酒、白酒、啤酒、花雕，你们自取所需，但不许一样都不选。”

在这种场合俞威一向甘当绿叶，只无声地留下喝红酒的高脚杯，其他的酒盅、玻璃杯都让人撤去。见众人均已选定，苏珊接着说：“明天是周六不上班，今天可没有任何借口不尽兴啊，以后要想再和各位聚一聚就怕你们不肯赏光了。”

俞威虽然明白苏珊所指但仍然觉得这话有些不太吉利，像是句谶语，刚要加以诠释就听见综合部部长已经说道：“没办法呀，快要招标

了，按规定今后一段时间不方便和你们这样接触，但将来肯定有机会嘛。”

对面的老钱也笑着说：“就是呀，如果你们中标，我们可以一起喝香槟庆祝嘛。”

“好啊，那就借您吉言，我先谢谢诸位一直以来的帮忙，也拜托诸位好男人做到底。”苏珊口气一转，做个鬼脸说，“不过，今日事今日毕，今天的酒今天要喝好，感情可以绵绵不绝，但酒可不许留到以后。”

坐在老钱上首的技术部部长已经有些心虚，推托道：“看你的阵势来者不善啊，搞不好这是场鸿门宴，在座的都领教过你的酒力，我们甘拜下风还不行吗？你想把我们几位都放倒呀？”

俞威抓住机会说：“听听，都等不到酒后就吐真言了。我明白，你是不想让Susan也把其他人放倒，是想让她只把你放倒对吧？放倒之后你还有什么更进一步的期望呀？”

众人除老钱之外都把矛头指向技术部部长，要求苏珊立刻把他放倒以平民愤，仿佛把他交出去众人便可逃过一劫。苏珊于混乱中镇定地说：“我对你们的感情都很深，今晚我一定不会厚此薄彼，要让你们每个人都留下一段难忘的回忆。”

“那就更不能把我们灌醉呀，不然我们就什么都记不住了。”有一位已经开始讨饶。

苏珊嗔道：“哼，对男人我还不了解，没喝醉你们就能记住了？第二天照样翻脸不认账。”

综合部部长替大家求情：“我们南方人酒量有限，比不上东北、山东那些地方的人。今天我们大家一定尽力而为，你就不要给我们定什么指标了吧。”

“我才不像你们那样狠心呢，就知道定指标，招标书上给我们定那么多指标还不够呀？本小姐以德报怨，也不给你们定指标也不给你们加压力，只想表达我对你们的心意，你们每人喝什么我就陪着喝什么，你们每人喝一杯我就陪着喝一杯。”苏珊用一根筷子敲打着面前高低错落的四样装酒的家什，见大家都慑于她的声威，便又像是自言自语地说，“都说浙江男人是小男人，酒量小也就罢了，气量小也可以忍受，就怕男人最不该小的东西也小，那可怎么办呀？还说浙江男人疼

女人呢，拿什么疼呀？”

俞威一副是可忍孰不可忍的架势跳出来打抱不平：“这话连我这不是浙江男人的男人都听不下去了。‘小男人’这个评价你应该用在上海第一资源的人头上嘛。”

几位部长、副部长你看我、我看你，显然都不愿挺身而出为名誉而战。苏珊见激将法也不奏效，便叫服务员倒满一杯西湖啤酒，手端玻璃杯起身走到门口，扫视一圈众人后平静地说：“这样吧，在座的除俞总以外有七位男士，最先接受我敬酒的我敬他一杯，依次递增，最后一个让我敬到的我敬他七杯，谁让他架子大呢，架子大的人酒量应该也大吧。”

包房里一时鸦雀无声，七位男士都瞄一眼被苏珊守住的房门，又扫一眼面前的酒杯，突然像炸窝一样全都争先恐后跳将起来，老钱抄起酒盅又抓过服务员手里的花雕把酒盅倒满，但他只争得探花，排在他前面的是他的顶头上司；技术部部长技高一筹干脆从桌上拎起一瓶西湖啤酒就冲向苏珊，但他只夺得榜眼，排在他前面的是综合部部长；综合部部长一个健步已经抢到苏珊身边，他一手抱过苏珊的肩膀一手擒住苏珊端着玻璃杯的手，把嘴凑到杯沿“咕咕”喝起来，继而硬扳着苏珊的手使杯底逐渐上扬直至一饮而尽，他才是独占鳌头的状元。

十一点多，微醺的俞威裹着一身酒气和烟味回到饭店房间，看见琳达把自己包在肥大的浴衣里靠在床头看电视，俞威麻利地把外衣和长裤脱下来堆在地毯上，说：“帮我挂起来。”然后掉头进了洗手间。

琳达噘着嘴拧身下床，皱着鼻子捡起衣裤，手臂直直地伸着好让衣裤离自己远些，草草往衣架上一搭就忙把壁橱门关上。俞威满嘴白沫地正在刷牙，囫囵不清地说：“我越来越佩服Susan了。”他的“佩”字一出口便把些许泡沫喷到琳达脸上，琳达刚要取块手巾来擦，俞威已经用他的大手整个糊在琳达脸上一抹，算是收拾干净，接着说：“能喝酒的我见得多了，这么能装酒的还真没见过。我知道她能喝，可今天才发现她一晚上都没去过厕所，我没怎么喝还上了两次。你说，你们女人的膀胱是不是比男人的大呀？”

伴随着“膀”字琳达脸上又覆盖上一片飞沫，忍无可忍的她飞快地从洗手台上抄起一块毛巾走出洗手间，然后打开壁橱取出自己的衣裙扔到床上，一边褪下浴衣一边说：“我回我自己房间去。”

俞威已经漱口完毕，追过来从身后抱住琳达，问：“怎么这么大脾气呀？更年期啦？”

琳达徒劳地想挣脱开，抗议道："本来就没我什么事，你非要我陪你来，白天把我晾在一边晚上总该陪我吧？你又有应酬；应酬完总该可以陪我了吧？你还对Susan念念不忘。天底下真没有我这么傻的。"

俞威亲着琳达的脖子和肩膀，哄道："漫天的飞醋你也吃啊？"

琳达气恼地说："我跟着presales去客户那里，所有人都觉得我怪异；我一个人沿着苏堤走，所有人都觉得我反常，我才明白我原来是个鬼，白天是见不得人的，没想到晚上也是个孤魂野鬼。你明明不能陪我为什么还叫我来？"

"好啦，现在不是在陪你吗？"俞威满不在乎地说，"走，先陪你洗澡。"

"谁要你陪？！我洗过了。"

"喂！不是说了你必须和我一起洗吗？！"

"谁知道你的习性？变来变去的，万一你刚回房间就扑上来呢？"琳达的气已经消了。

"那你来陪我洗吧。"俞威惯于发号施令。

"我才不陪呢。"琳达尽力把自己缩成一团躲闪着，又说，"对了，你到底送不送我去读MBA嘛？花的是ICE的钱，又不是花你的钱。"

"那几个钱不重要，我是舍不得放你去。"

"又不是脱产的，只要周末去点个卯就行了嘛，有什么舍不得的？"

"我就搞不懂你为什么非要去混那个文凭，有什么用啊？"

"就是想多找一些人脉嘛。"琳达被俞威箍得快要喘不上气来。

"嘿！"俞威猛地把琳达推到床上，瞪眼说，"你还想找多少人去卖呀？有我一个还不够啊？"

"你少胡扯！到底行不行嘛？"

"走，先陪我洗澡，边洗边商量。"

"不陪你洗，你是个鬼。"

“呵呵，我就是个鬼，你是女鬼，我是男鬼。做鬼比做人好，做鬼多快活。”俞威一把抱起琳达走向洗手间。

范宇宙来之前先给小薛打了电话，小薛很关切地问你们还投不投浙江第一资源的标，范宇宙说当然投啊；小薛问你们买招标书了吗，范宇宙说还没呢，不着急；小薛一头雾水想再问个究竟，范宇宙只说句见面聊吧就挂了电话。

小薛在电梯口恭迎范宇宙并把他直接请到一间会议室，然后亲自为他上茶，因为玛丽事先已经打过招呼说她不愿意伺候范宇宙。范宇宙从包里取出一摞文件放到桌上，小薛一眼看出最上面那本正是浙江第一资源的系统集成招标书，不由脱口而出：“您不是说还没买呢吗？”

范宇宙瞥一眼招标书又瞥一眼小薛，对小薛的少见多怪大为不屑，说：“我只是还没用亚讯泛舟的名义去买，招标的头一天我就托人把这些东西全买回来了，我得研究啊。”

“亚讯泛舟还买不买招标书呢？不买的话你们怎么以亚讯泛舟的名义投标呢？”

“说了不着急嘛，最后截止那天再去买。”范宇宙轻描淡写地说。

小薛又问：“杭州的那帮人会不会再找您麻烦？看样子他们不会再为难我们维西尔，但肯定不想让您抢他们的集成生意吧？”

范宇宙顾左右而言他。

等小薛知道实情已经是在尘埃落定之后，范宇宙于年底时来给洪钧等人送新年礼物，向小薛透露他和“那帮人”是临到投标前夕才最终谈妥的，范宇宙答应一旦亚讯泛舟中标将向他们支付合同总额的6%作为“本地支持费”，方才得以安稳地投标。小薛很久之后依然栩栩如生地记得范宇宙捶胸顿足地说：“百分之六呐！百分之六啊！”小薛被感染得也替范宇宙心疼。

8月里的小薛当时还顾不上更多地关心范宇宙，见范宇宙不愿吐露内情便转而问道：“第一资源现在把软件和系统集成分开招标了，您看下一步咱们应该怎么做？”

范宇宙用手指敲打着招标书的封皮，反问：“都有谁要在标书里放你们的方案？”

“翔远科联、凯华兴业都和我们谈过。”

“你们答应了？”

“嗯，洪总说他们要就给他们。”小薛如实回答。

“我也要。”范宇宙瓮声瓮气地说。

“没问题啊，等我们做好以后同时给你们几家都发过去。”

范宇宙满意地点点头，又说：“我来就是想和你商量这事，你们给我的那份能不能和给其他家的不一样？”见小薛愣愣地看着他，范宇宙解释说：“我想让你在他们的标书里埋地雷。”小薛更加困惑，范宇宙只好改用大白话，“就是想让你在给他们的技术方案里故意留一些不容易发现的漏洞，越致命越好，将来评标的时候我可以看情况随时引爆这些地雷。”

小薛迟疑道：“这有一定难度吧，我们给各家的所谓技术方案其实就是很简单的产品介绍和粗略的实施计划，没什么价值，很难有什么致命的漏洞，真正有含金量的东西我们肯定不会给集成商，万一他们转给ICE怎么办？”

“这不难，留几处破绽就够，正因为他们也认为没价值所以都不会仔细审就直接塞进他们的标书里，你把地雷埋好列个清单给我，我有用处。”

“能有多大作用呢？客户本来也没要求集成商必须在标书里包含软件方案，这属于选做题，不是核心内容，就算地雷炸了也只是枝节问题，人家发个澄清不就完了？不会影响评标结果吧？”

“以前有个很大的项目，一家本来很有戏的公司就因为标书有一页没有打印页码，就被宣布为废标。”范宇宙咧开大嘴无声地笑了，“问题是大是小，你说了不算，他们自己解释也不算，得听评标委员会的。就好比一个人犯了罪，情节是否严重、性质是否恶劣，不能由他自己说，得听法官的。我要的是证据，你只要把证据埋好，至于我怎么用、法官怎么判，你就别管了。”

“听着怎么像让我栽赃陷害啊。”小薛笑道，“我得请示一下洪总和Larry，看看他们的意思。”

“行，随你便吧。”范宇宙沉下脸来，“说实话，你道行太浅，这点事算什么啊？老洪和李龙伟他们肯定同意我这么做。别忘了，那几家以前都是死绑ICE的，哪个说过你们的好话？只有我自始至终和维西尔站在一条船上。小薛，我是给你面子才先和你说，不然我直接找老洪，

他肯定让你照我吩咐的做。”

小薛红着脸听范宇宙教训，仍然不说行还是不行，而是又问：“他们那几家好像都会在标书里放好几种软件产品的方案，您有没有也找ICE和科曼谈过？”

“没有，我只放你们维西尔一家的方案。”范宇宙自负地笑了，“我怕其他家也给我埋地雷。”

小薛心中已经有数便把话题一转问了个让他苦思不解的问题：“范先生，您看有什么办法能搞定浙江第一资源的高层啊？”

范宇宙悠闲地喝着茶，斜睨一眼小薛，反问：“你指谁？宫总？怎么叫搞定？”

“嗯——就拿宫总来说吧，怎么样能让他支持咱们呢？是不是得给他什么好处啊？”小薛不再遮遮掩掩。

“呵，你真是越来越出息了，开始琢磨这些了。”范宇宙不无嘲讽地说。

小薛抱定虚心求教的态度又问：“照您看，咱们得开出什么样的条件他才肯答应呢？”

“你先说来听听，你开出条件想从他那儿换来什么？”范宇宙循循善诱。

“换来他的支持啊，换来浙江第一资源的合同。”小薛又自嘲道，“您说的对，我现在是学得越来越坏了，净琢磨权钱交易。”

范宇宙并不理会小薛的自省，而是反问：“你以为他收了你的好处，交到你手上的只是一份合同吗？”

小薛木然地不知如何回答，范宇宙用拳头在桌上捶了一下，说：“他交到你手上的还有他的身家性命，还有他的仕途前程！你说，你出什么条件能买得起他这些？”

小薛原先想打听的只是大致的价码和方式，没料到范宇宙会上纲上线，便不以为然地说：“照您这么说咱们没戏了？不仅咱们没戏，估计别人也开不出那么高的价。”

“你还是没懂，这不是价码高低的问题。你想想，人家把自己的身家

性命、大好前程都交到你手里了，你不把自己也押上去人家怎么敢信得过你？这叫什么关系，这叫生死与共的关系。像你们这样单单为了NOMA工程才和浙江第一资源扯上关系的，打一枪换一个地方、项目结束就一拍两散，人家怎么敢收你的东西？你拿着他的把柄远走高飞他能不担心吗？他对你完全失去控制根本不知道什么时候可能事发，你想他会冒这个险吗？像这种事最忌讳一锤子买卖，必须双方长久绑死在一起，你的身家性命、生意命脉也得让他捏在手里才行，这才有交易的基础。”

范宇宙一端茶杯，空了，小薛忙起身倒茶，范宇宙手指在桌上叩了叩，并没喝茶而是乘兴继续演说他的生意经：“宫总才四十出头，一心还想往上奔，他现在最需要的是政绩、民望还有上头的关系，只有帮他得到这些才能换来他的支持，你成吗？”

“可是……要想到上头跑关系，会不会很花钱啊？所以他还是需要钱的吧？”

“你小子能想到这一层的确是出息了。不过我没招儿，刚才说了，你们和宫总没有生死与共的关系，没有交易基础。”范宇宙摇头晃脑地说。

“有没有可能找一些中间人帮忙呢？”

范宇宙翻一下眼睛：“你是说那些标虫儿？咱们都已经见过不少，口口声声都号称能帮咱们把客户搞定，鬼才信呢。我告诉你，凡是真有本事的，你上门去给人家磕头人家都不见得应承；凡是找上门来要帮你的，都是来坑你的。”

“亚讯股份呢？他们不是一直在这个行业做吗？总不会也是一锤子买卖，他们应该有渠道和宫总谈这些吧？”小薛不死心。

范宇宙忽然不说话了，面对小薛满含期待的目光只是摇了下头，小薛再次追问，范宇宙只好说：“不是我不帮忙，多转一层关系就多十倍风险，你甭惦记了。”

“没这么绝对吧，总能找到不知深浅的傻子或者不要命的疯子吧？”

“谁知道里面真正有些什么事，没准儿捅出来的那些都是被人事先埋了的地雷呢。”范宇宙笑笑，又拍着小薛的肩膀说，“再说，如果对方真是傻子、疯子，你还敢和他作交易？你听我的吧，对什么人能做什么、该怎么做，我心里有数。”

小薛失望地叹口气，问："那您说咱们还有什么工作能做？总不能听天由命吧？"

"现在集成标和软件标分开了，咱们两家的形势不太一样，打法也不太一样，你们可以按你们的路数高举高打，至于我们亚讯泛舟嘛，呵呵，我的原则是两句话：第一，不出头；第二，不出错。"

李龙伟从济南回来了，洪钧急忙叫他进来，李龙伟笑道："你真跟催命似的，先让我喘口气行不行？"

洪钧也笑了："好，但只能喘一口，不过可以让你再喝口水，我也要准备一下。"

洪钧又叫玛丽把白板推进他的办公室，再次挂上那张中国地图，刚把七枚磁粒各就各位李龙伟也进来了，他还没开口洪钧先问："怎么样？没有哪个绿的要换颜色吧？"

"没有。"李龙伟笑呵呵地回答。

"那我就放心了，起码没有坏消息。山东怎么样？"

"进展不错，比预料的还要顺利。"

"沾到光了？狐假虎威的滋味不错吧？"洪钧的心情轻松起来。

"嗯，和咱们事先分析的一样，山东的老总新上任，觉得自己立足未稳，非常需要集团总部的支持；几位副总和部长、副部长也都担心新老板一朝天子一朝臣，都希望在这段敏感期里集团能有人关照自己。郑总从集团信息技术部派两个人和我们一起去济南，这个信号已经足够明确，所以我们这次去是受到前所未有的广泛欢迎啊。"

"北京和河北怎么样？"

"大体正常吧，郑总肯定也都打过招呼。"

"江苏呢？我能不能把蓝的换成绿的？"洪钧说着就作势要去换一枚磁粒。

"别别。"李龙伟忙起身拉住洪钧的胳膊，央求道，"你就别给我压力了，不用你扬鞭我自奋蹄。信远联的邢众用翔远科联的名义去搅和得很厉害，最近场面有些乱，还得再看看。我听小薛说翔远科联在浙江也折腾得挺凶，有点破釜沉舟的意味但可能适得其反。"

洪钧正要详细了解江苏的状况，李龙伟问道："你这边怎么样啊？郑总松口了吗？"

"哟，检查起我的工作来了？"洪钧笑了。

"谈不上检查，督促一下，嘿嘿。"

洪钧摇摇头："郑总还是坚持首期只部署那七个省市上项目，其余各省公司一律明年再说。"他见李龙伟面露失望，便说："你以为郑总还能老对我言听计从啊？别惦记锅里的了，集中精力把这四省一市拿下来。"

"其实我倒有个主意，但估计你不会同意。"李龙伟观察着洪钧的神色说，"咱们可以去几个关系不错的省鼓动一下，比如辽宁、陕西，让他们主动向集团要求今年上项目。"

洪钧立刻斩钉截铁地说："绝对不行，这种念头你最好少动，咱们绝不能对郑总耍小聪明，否则只会满盘皆输。"

两人又商议一阵，小薛敲门进来，洪钧问："老范走了？"

小薛答应着，刚要请示却听洪钧说："你先去把浙江的RFP给我拿来，我一直还没抽时间看呢。"

"那么厚一本您现在哪儿有时间看啊？"

"我只看评标规则。"洪钧微笑着说。

小薛马上把浙江第一资源的招标书拿来呈给洪钧，然后说："刚才范先生来提了件事，我还没最后答复他，想听听你们的意见。"

洪钧已经开始翻看招标书，努嘴示意小薛找李龙伟商量。李龙伟听小薛把范宇宙让他"埋地雷"的事说完，见洪钧仍沉浸在招标书中便对小薛说："我觉得没什么不可以的，就这么做吧。你给那几家埋的地雷应该各不相同，要讲些技巧，力求花样翻新、层出不穷。"

洪钧忽然朗声大笑起来，李龙伟和小薛一怔，都以为洪钧在笑李龙伟对埋地雷所提的艺术化要求，洪钧却把招标书摊到两人面前，手指一段文字说："你们看看这条规则，关于性价比的。"

两人把脑袋凑在一起研读那段文字，李龙伟先笑道："这有点欺负人吧。那几家国产软件肯定觉得委屈，技术分本来就低，虽然价格便宜

但改为衡量性价比也就谈不上什么优势了。小薛，你可以不用担心国产软件了，他们不再对你构成威胁。”

洪钧说：“这肯定是ICE给客户做的工作。挺好，找机会我应该谢谢俞威。”

小薛有些不解：“他们把国产软件排除出去，咱们不是也赚到便宜了吗？ICE为什么会帮咱们呢？”

“小薛，这种观念可得改一改啊。”洪钧严肃地说，“做sales一定要有大局观，眼界和心胸都不能狭隘，尤其在大项目投标中更是如此，不能一门心思只认准一个竞争者，所有的投标商都是你不可忽视的对手，但另一方面他们在不同阶段又都有可能和你达成统一战线。投标就像是一场角斗，最终仍然站在场上的那名角斗士就是中标者，其他的人都已经倒下，而那个最后倒下的人在和你交手之前其实一直都是你的同盟者，因为是你们协力把整个角斗场扫清到只剩下两个人。”

李龙伟对洪钧说：“就像当初你搞掉信远联既当裁判又当球员的资格，使邢众他们沦为普通的投标商，不也是帮了ICE一个大忙吗？不过我估计俞威不会想到要谢你。”

“他的确不必谢我，信远联树大招风，推倒他们的不止我一个，俞威肯定也使了不少力气。”

洪钧话音刚落，小薛忽然如梦方醒地叫了一声：“噢——我明白范先生为什么‘不出头’了。”

洪钧和李龙伟都愣了，经小薛转述范宇宙的“两不”原则才明白缘由，李龙伟正夸赞范宇宙的老到，洪钧问他：“除了浙江，还有哪个地方的RFP里面也用性价比取代了价格？”

李龙伟的回答是否定的，洪钧沉吟道：“只有浙江一家这么做，说明ICE在那里的关系非同寻常啊。”

小薛说：“其实ICE在浙江并不是铁板一块，分管财务的副总和宫总矛盾很深，财务部和综合部两个部长几乎已经到了水火不相容的地步。因为是宫总和综合部分管NOMA工程，前一段我一直没敢和财务部部长走得太近。我现在想，既然宫总和综合部对ICE的倾向这么明显，凡是敌人拥护的我们就要反对，财务部应该愿意支持ICE的死对头吧，与其两边讨好，下一步还不如干脆把宝押在财务这派上。”

洪钧和李龙伟对望一眼，对小薛称许道：“不错，能观察到客户中存

在的政治斗争并加以利用，这是做sales的一大进步。当客户内部出现楚汉相争的局面时，不要草率表态、轻易介入，但也不能一味地回避矛盾、只走中间路线，因为中间是鸿沟，尤其当其中一方已经不可能接纳你的时候，投向另一方就是合理的选择。不过你要注意，把宝押在某一方的同时也不要和另一方撕破脸。”

李龙伟也对小薛叮嘱了几句，洪钧随手翻看招标书，却从封底掉出一张A4纸，洪钧捡起来放在桌上不经意间扫了一眼，立刻诧异地问：“这是什么？”

小薛一看就说：“是Larry给我们提供的炮弹，可能我随手夹在里面了。”

洪钧拿起那张纸轻声念道：“关于ICE行业版软件的几点质疑：……为什么ICE不敢将行业版用于评测却拿通用版搞调包计？……ICE行业版真能应对第一资源的海量数据和庞大业务量吗？……ICE行业版的汉化版本为什么漏洞百出？……第一资源为什么要做ICE行业版的试验田？……”随即抬眼盯着李龙伟问道：“这是怎么回事？”

“哦，是我整理出来的，准备让sales交给我们在第一资源各省里的朋友，让他们在最后关头向ICE发难。我告诉sales这份东西不要过早出手，以免给ICE任何回旋余地。”

“不是问你这个，我是问上面的这些信息从何而来？”

“哦，上次你在车上和ICE北亚负责R＆D的人聊，我听了个大概，后来又搜集了一些情况。这上面写的都是有根有据的，没有半点捕风捉影、危言耸听，可以在关键时刻派上用场，动摇第一资源对ICE产品的信心。”

洪钧对小薛说：“你去忙吧，我和Larry有事商量。”小薛赶紧过来收拾资料，洪钧把手按在那张纸上说：“这个先留在我这儿。”

等小薛刚把门带上，李龙伟面露愧疚地说：“Jim，对不起啊，我应该先跟你打声招呼的，你可能觉得我利用了你。”

洪钧眉头紧皱：“咱们之间谈不上谁利用谁，但你让我很为难，我的那位朋友会认为我是在利用他，而且这事会给他惹来麻烦。”

“那天我留意听了，都是他主动告诉你的，你并没有故意刺探军情啊，是他要你出主意的嘛。”

“他之所以毫无顾忌地对我说那些，就是因为他百分之百地信任我，我要是允许你这么做，他以后对我就再也没有信任可言。你怎么不想一想这会给我造成什么损害？我会因此失去一个很好的朋友！”

“但也会因此得到几个很大的单子，呵呵，我只想到这会给ICE带来很大损害，会给咱们维西尔带来很大好处。”李龙伟又小心翼翼地试探道，“要是你实在为难，我就让sales把这份东西压在手里，不捅给第一资源。不过……，真挺可惜的，这种机会不多啊，虽说不可能对ICE一剑封喉，但没准就会是压死骆驼的最后一根稻草。”

洪钧手托腮帮沉思良久，最终痛下决心说：“算了，就这样吧。”

“不发给第一资源了？”李龙伟急切地问。

“发！”洪钧一跺脚站起来，又咬牙切齿地挤出一句，“商场无父子。”

李龙伟如释重负地出去了，洪钧却坐立不安，他索性在房间里踱了几圈，步履和心情都愈加沉重，思虑再三才拿起电话拨通邓汶的手机，上来就说：“向你打个招呼，我会在你后背插上一刀。”

邓汶以为洪钧在开玩笑，等洪钧把刚才商议的事和盘托出之后邓汶半天没出声，最后总算痴痴地嘀咕道：“这就是所谓的江湖吧，无情无义的江湖。”他回过神来冷笑一声，“你干吗还要向我通风报信？心里过意不去？想减轻你的负罪感？想请求我的原谅？”

洪钧狠下心说：“随你怎么理解吧，我是想让你有所准备，如果我们把这些捅给第一资源对俞威造成不利，他可能回过头找你的麻烦。”

“那我该怎么办？先和俞威打个招呼？”邓汶虽然心里万般不情愿，仍忍不住向洪钧讨教对策。

“那就错了。首先，我们不一定会使用这件武器，有可能只是让你虚惊一场；其次，即使我们真会这么做，你也不能向俞威发预警，你那是不打自招、授人以柄。”

“那我就装什么都不知道？”

“对，sales方面的事情与你无关，你帮不了俞威更不必救他。行业版方面的问题肯定很多人都清楚，我们有其他渠道可以了解到，你不要往自己身上揽，俞威如果咬到你头上你就死不承认，还可以反咬他是企图推卸责任找替罪羊。”

“看你说的，好像我和他是两条狗。”邓汶嘟囔。

洪钧笑着问：“廖晓萍和孩子来北京了吧？”

“亏得你还惦记着，都已经快要回波士顿了。”邓汶气呼呼地说。

第十四章

时间过得真快，廖晓萍眼看就要带女儿回波士顿了，她变得越来越忐忑不安，回中国之前她一直不放心邓汶独自在北京蛰居，此次亲身实地考察却发现邓汶过得有滋有味，搞得她心里反而很不是滋味，对邓汶也越发不放心起来。

这天她撺掇女儿非要跟着爸爸去上班，邓汶没办法，好在全天都没有特别的安排便应承下来，出门前见廖晓萍无意同行便奇怪地问她怎么不去，廖晓萍说头疼，所以才想让邓汶负责照看一天女儿，自己好休息一下，邓汶说那还上什么班啊，一起去医院吧，八成是中暑了或是空调病，廖晓萍坚决不肯，连推带哄地把父女俩送出门。

廖晓萍蓄谋已久要和凯蒂恳谈一次，她想请凯蒂吃午饭并揣测凯蒂应该不愿选在宾馆里的餐厅，但如果出去吃又不知凯蒂能否抽出足够多的时间，她想好一近一远两处餐馆以备凯蒂挑选，便胸有成竹地拨了总台的电话。

不料，凯蒂不在，总台说她今天上晚班，廖晓萍问晚班几点开始，听完总台的答复她心里一沉，那时邓汶和女儿都该回来了。廖晓萍十分懊丧怎么竟没想到这个环节，居然想当然地以为凯蒂的工作时间和邓汶一样；她甚至想从总台要到凯蒂的电话把她从家里约出来，又觉得那样兴师动众未免太不自然。自认前功尽弃的廖晓萍百无聊赖地呆在房间里，她真的开始头疼了。

恍惚间不知过了多久，忽然听到门铃响，正躺着的廖晓萍估计是服务员来收拾房间，便伸手探到床头柜上的控制板揿亮了“请勿打扰”的指示灯。门铃刚停歇但随即又换为敲门声，廖晓萍决定不予理睬，却听到门锁“咔嗒”一声，房门开了，一个声音从门口传来：“邓太太在吗？请问您需不需要帮忙？我是Katie.”

廖晓萍腾地从床上坐起来，下意识地拢一拢头发，定定神才从主卧室走到厅里，看到凯蒂正立在门口。凯蒂关切地问：“您有什么不舒服吗？”

“你怎么知道我……”廖晓萍本想问“你怎么知道我找你”，话到半截忙打住了。

“哦，邓先生刚才给我打电话，说您早上觉得头疼，他叫我来看看您怎么样了。”

“你不是上晚班吗？”廖晓萍脱口而出。

“是呀，早晨刚下班，接到邓先生的电话我就从家里又回来了。”

廖晓萍一时说不出话，她首先惊诧于邓汶居然如此嚣张地向她示威，继而惊诧于凯蒂真是艺高人胆大、竟敢找上门来，她仔细端详凯蒂的神色，不由得叹服凯蒂精湛的演技。廖晓萍淡淡地朝沙发一扬手，说：“坐吧，我是有点不舒服，正想和你聊聊。”

“您怎么不舒服啊？我陪您去医院看看吧。”凯蒂虽这么说，还是坐在了廖晓萍身旁。

廖晓萍挤出一缕很勉强的笑容，说：“谢谢你啊，对我这么关心，对我们家这么关心。”

“您别客气，其实我也没做什么。”

廖晓萍心想都这样了你还谦虚，难道只有天翻地覆才算做了什么？她尽量随和地问：“你们宾馆像邓汶似的住这么久的客人多吗？”

“有啊，我们这里有不少外企驻京的高管，有的都住好几年了。”

“哦，宾馆有没有分派你们专门为哪位长住的客人服务？”

“您是说管家吗？我们宾馆没有。”凯蒂马上又问，“您需要宾馆为邓先生提供管家服务吗？”

廖晓萍心想你已经管得够到家了，忙摇头说：“不是。我是有些好奇，还以为你是宾馆指定照顾邓汶的。我发现，你和邓汶好像……特别……熟啊？”

“哦，因为邓先生已经住了一年多，低头不见抬头见的。”

“恐怕不完全是因为这个吧，你好像对邓汶特别关心，邓汶好像也对你特别……嗯……依赖。”

“依赖？不会吧，邓先生那么有本事的人怎么会依赖我？”凯蒂不由得笑起来，却见廖晓萍一脸严肃只好马上敛容说，“可能对我比较信任吧。至于我对邓先生的关心是应该的，我对其他客人也都这样。”

廖晓萍又问：“你对邓汶印象怎么样啊？”

“您怎么想起问这个？邓先生人很好啊。”

看到凯蒂又是一副天真无邪的笑容，廖晓萍觉得这简直是在嘲笑她的无计可施，赌气说：“那你说说，他都怎么好了？”

凯蒂已经逐渐认识到此番谈话的性质，她平静地看着廖晓萍，说：“邓先生是我遇到过的最善良的人，他……不会伤害任何人，尤其是，”她顿了一下说，“他绝对不会伤害您。”

这话没有让廖晓萍感到半点轻松，她宁愿由她自己得出这一判断，或者哪怕退一步由邓汶亲口向她表白，结果这话却出自凯蒂之口，她分辨不出这究竟是凯蒂对她的安慰、羡慕还是嫉妒，但话已至此显然再无继续的必要，她起身客气道：“谢谢你专门跑来，我没事的，你赶紧回去休息吧，晚上还要当班呢。”

凯蒂答应着走向门口，又回身叮嘱说：“您最好给邓先生打个电话吧，不然他会一直担心的。”

廖晓萍“嗯”了一声，暗想你真是比我还关心他啊，心又悬在了半空。

晚上邓汶带着女儿刚回来，廖晓萍就发现女儿头上多了样东西，是个很精致漂亮的发卡，便问邓汶：“你还带她去逛街啦？”

“没有啊。”邓汶一愣。

廖晓萍一指女儿头上，女儿得意地抢着说：“是大姐姐给我的。”她抬手想把发卡摘下来却不会弄，结果揪到自己的头发疼得龇牙咧嘴的。

廖晓萍帮女儿把发卡取下来，问：“哪个大姐姐呀？”

“我们那里的reception.”邓汶回答。

“我没问你。”廖晓萍嗔道，又俯身对女儿循循善诱：“大姐姐漂不漂亮呀？”

“漂亮呀，像我的芭比娃娃。”

廖晓萍对邓汶冷笑说：“哟，没看出来呀，你还挺会发现人才的，从哪儿找来的漂亮姐儿啊？”

邓汶抚弄着女儿的脑袋说：“什么漂亮姐儿，很普通的一个女孩子。你还不知道Cathy吗？谁夸她漂亮她就反过来猛夸人家漂亮。”

廖晓萍不理睬邓汶而是牵着女儿的手说："那咱们明天一起去爸爸上班的地方，你带妈妈见识一下那个漂亮的大姐姐，好吗？"

所谓"ICE即将收购维西尔"的传言最先是由杨文光从北京第一资源带回来的，洪钧听后一笑置之，李龙伟对大家说："肯定是ICE那帮无耻之徒又在造谣，连这种没影的事都敢拿来蒙客户，他们的胆子也太肥了。相比之下咱们准备的那份秘密武器太实事求是、太温文尔雅，你们都先不要捅给客户，我马上再炮制一份更刺激的。"

洪钧也说："这种业内的传闻按说应该先从厂商或媒体嘴里传出来，怎么可能咱们反而比客户后知后觉呢？可见这是ICE在客户那边放的风。以后如果再有客户提起来，你们就说这纯属无稽之谈，完全是竞争对手在造谣生事。"

洪钧本以为谣言很快就会不攻自破，但几天之后他却发现事情远没有这么简单。中午时分洪钧接到李龙伟的电话便随口问道："在南京呢？"

"没有，在杭州，昨天晚上从南京赶过来的。"

洪钧很诧异："浙江第一资源都快开标了，你现在去杭州谁肯见你呀？"

"呵呵，就是客户宣我觐见的。他们嫌小薛级别不够，急吼吼地让他把我叫来。"

"怎么了？已经见过了？"洪钧预感不妙。

"刚见了综合部的部长，还是问我'收购'的事，我怎么解释都没用，人家非让咱们公司签一份保证书，否则不让咱们投标。"

"什么保证书？"

"我马上给你fax过去，挺简单的，大致意思就是咱们要保证不会让ICE收购，如果浙江第一资源真买了维西尔的软件而维西尔在一年之内被ICE收购的话，维西尔得向浙江第一资源做出赔偿。"

"动真格的了？"洪钧有些意外，"你先传过来我看看吧，这种东西还是头一次遇到，客户不可能想出这些点子，肯定是ICE给咱们下的套，巴不得咱们不肯签这份东西。"

李龙伟倒有些兴奋，他说："也可能是好兆头呢，说明客户真在考虑

买咱们的东西，不然操这份心干吗？”

保证书的样式很快就传真过来，洪钧拿在手里正苦思对策，桌上的电话响了，玛丽说有位俞先生在线上，洪钧心思一动，接起来果然是俞威，他还没来得及开口痛斥，俞威却已经扯开嗓门叫道：“我说，你怎么也学会搞这种下三滥的手段了？”

洪钧被噎住了，一时不知是该问还是该答，又听俞威说：“你们是不是知道自己在浙江没戏了，想把水搅浑呐？”

洪钧冷冷地说：“我不知道你在胡扯什么。”

“装吧，你真能装。不是你们造谣说ICE要被维西尔收购吗？鼓捣客户逼着我们签什么狗屁保证书。”

洪钧笑道：“真没见过像你这样贼喊捉贼的。”

俞威发出一声惊呼之后也顿时语塞，沉默片刻两人几乎异口同声地问道：“你们也要签保证书？！”

俞威随即说：“我先打个电话，过后再打给你。”便挂了。

洪钧也马上拨通李龙伟的手机，要他设法查实浙江第一资源是否也要求ICE签署类似的保证书。

一段焦急的等待过后，桌上的电话首先响起来，俞威笑呵呵地说：“不好意思啊冤枉你了，看来咱们是同病相怜呐。我说嘛，以你们和浙江第一资源那点关系，还不至于牵着客户团团转。”

洪钧一边随意搭讪一边给李龙伟发出条短信催问，很快，李龙伟回了条同样简洁的短信，只有六个字：“客户不肯透露。”洪钧不禁黯然，可见俞威与综合部的关系确实更深一层，己方信息不灵他只得无奈地相信俞威所言非虚。洪钧不动声色地问俞威：“既然你们和客户的关系那么铁，怎么也会被客户要求写保证书呢？”

俞威叹口气说：“这不是小事啊，刚买完软件结果供应商却被收购了、不存在了，客户怎么交代？这种事关系再铁也没用，谁都得宁可信其有、不可信其无。”

“看来咱们两家都是受害者，你估计这会是谁干的？”

“这还用说，科曼呗，除了他们还有谁能渔翁得利？”

洪钧有些不解："这就奇怪了，他们一会儿说是ICE要收购维西尔，一会儿又说是维西尔要收购ICE，这样明显的自相矛盾客户怎么还会当真呢？"

"我刚才问过了，据说客户最先听到的说法是我们要收购你们，后来又有种说法是你们反过来要收购我们，最新的说法是咱们两家之间肯定在酝酿一场并购，但细节还不明朗。科曼这招狠呐，一波未平一波又起，并不是要让客户相信什么特定的假消息，而是要造成客户恐慌。客户说了，这很像内幕消息的传播特点，起初只是一点风声，每个人都加一些自己的猜测再以讹传讹，结果搞出各式各样的版本，虽查无实据但事出有因，他们不能不防啊。"

"这也太离奇了，真难为科曼想得出来。维西尔和ICE规模相近，市值差不多，手里的现金流都有限，恐怕谁也吃不掉谁吧？如果不是收购是合并，可两家产品线完全重合，根本谈不上取长补短，典型的'1＋1＝1'，有谁会看好这种合并？"

"有本事你拿这些说服客户去呀。"俞威不耐烦地说，"还是别书生气了，赶紧商量看怎么对付吧。"

"和你有什么可商量的？各想各的办法吧。"

"别呀，这事当然得商量着办啊，科曼是针对咱们两家搞的，咱们得统一口径啊，不然就更说不清了。"

洪钧明白这个道理，但他实在腻味和俞威做同谋，懒懒地反问："你有什么主意？"

"首先必须商量好，这份保证书咱们两家要么都签要么都不签。"

"拜托你有点章法好不好？头痛医头、脚痛医脚怎么行？"洪钧挖苦完才说，"这个谣言会传播得很快很广，浙江人勤快，所以他们最先采取行动，第一资源的其他几家省公司也会跟进，不仅是第一资源，估计所有客户都会提出同样的要求，因此这已经不是个别项目的事，而是一场波及整个市场的危机，咱们现在需要进行整体的危机公关。"

"搞个新闻发布会？两家一起搞还是分别搞？"

"你的风格一点没变，还是没头苍蝇。"洪钧很解气地揶揄道，"具体形式下一步再说，首先要商定的是向市场传达哪几点关键信息。第一，要严正声明相关传言纯系子虚乌有，是一小撮别有用心的人造谣中伤，企图混淆视听……"

“以达到其不可告人的目的。”俞威笑着接了一句，又说，“喂，怎么听着这么像社论啊？”

洪钧也笑了：“火药味儿是足了点，看来这些套话不能随便用，再润色吧。下面的难题在于应该向客户做出什么样的承诺。”

“浙江第一资源要求我们保证在一年之内不会被你们收购，否则就得向他们支付赔偿，这有点过分吧？不过，我倒是准备答应他们，先把合同拿下来再说，一年以后谁知道我还在不在ICE，再说就算真得赔偿也活该你们维西尔倒霉，如果你们收购了ICE，这些承诺就该由你们兑现嘛。”俞威嘿嘿一笑，“按理不该和你说这些，但咱俩谁跟谁呀？是不是？”

洪钧鼻子里轻蔑地“哼”了一声：“你不说我也知道你打什么算盘。不过这种承诺的确没有太大的实际意义，主要是客户想用来在内部交差，如果将来真发生收购，赔不赔、由谁赔、赔多少都不是由这一纸承诺说了算的。客户担心软件厂商日后被收购，无非是怕使用中的产品得不到后续的支持服务，应该设法打消客户这方面的疑虑。”

“俺是个大老粗，你是秀才，这词儿还是你来整吧。”

“咱们可以声明，公司一向把客户利益放在第一位，无论公司考虑实施何种股权变更，其目的都是为了向客户提供更好的产品和服务。”

“你甭逗了，这话能唬得过谁啊？谁不知道资本不是为人民服务而是为资本家服务的？”俞威甚为不屑。

洪钧一想也对，这种冠冕堂皇的话虽然不可或缺但也远不足够，总得有些干货，便说：“可以承诺，如果由于公司单方面的原因无法继续向客户提供支持服务，并直接导致客户无法继续使用软件，公司将向客户提供相应补偿，补偿金额不应超过客户已支付的软件款项。”

“真累，这也太啰嗦了，依着我扔给客户一颗定心丸就搞定，只要眼前大家都过得去就行。”

“落实在书面上的承诺就得这么啰嗦，至于口头向客户怎么解释就可以见机行事。”洪钧语气一转，又说，“你要是觉得这种提法不好那就请便。”

“别呀，咱们两家的表态要是不一致，客户还会接着找麻烦。中心意思就按你刚才说的来，咱们各自成文这样在词句上不会雷同，免得外界看出咱们通过气。”

“嗯，发布会之类的也各搞各的，免得我和你坐在同一张桌子上。”洪钧说。

俞威又嘿嘿干笑两声，说：“喂，咱俩已经多少年没这样一起商量事了？”

经俞威这么一提洪钧也不由得感慨万千，“有没有五年？”洪钧马上又补充一句，“那就五年等一回吧，我希望以后的五年里都不必再和你商量什么。”

“别呀，做人嘛心胸要开阔，你看我就不记恨你，虽然你当初那么对不起我。”

“看来你的记性确实很差。”洪钧冷笑道。

洪钧虽然意识到“收购”传言将不只影响第一资源集团的NOMA工程而是会波及整个中国市场，但他仍未料到此次传言的范围并非仅限于中国而是世界性的，几天之后他收到了由弗里曼和斯科特联名向全球各地分支机构高层发出的电子邮件，随即又收到总部法律部门、公共关系部门和市场销售部门发出的对“收购”传言的统一应对策略。

洪钧逐字逐句地推敲总部发来的指导性文件，越看越得意，总部要求向各地市场传递的信息包括可以向客户做出的承诺都和洪钧的策略如出一辙，使他对自己的高瞻远瞩不得不深为叹服。

很快，洪钧从互联网上也看到了ICE总部针对“收购”传言所发的新闻稿，不由暗自吃惊，ICE的新闻稿和维西尔的相比不仅异曲同工，而且仿佛只是在完全相同的主旋律上稍作几处变奏而已，洪钧立刻敏锐地联想到两家公司的高层势必密切磋商过如何应对“收购”传言，就像他和俞威所做的一样，只不过会商的双方换成了弗里曼和艾尔文。

洪钧忽然怀疑“收购”传言究竟是不是科曼捏造出来的，很多听上去离奇至极的“谣言”日后往往被证明并不是谣言，因为人们的想象力根本无法凭空想象出来那么离奇的东西。洪钧不得不叹息自己的高瞻远瞩实在有限，即使站在最高的桅杆上，命运之所系仍然不过是汪洋中的一条船。

临近开标，俞威原本不愿意在这个时节又来杭州，小谭偏偏一再劝说俞威出面协调翔远科联和凯华兴业之间的纷争，俞威说如今各投各的标，没必要再参与系统集成商们的烂事，小谭说我也巴不得超脱些，可是邢众已经放了狠话，如果不能与凯华兴业事先达成默契他就在价

格上放水，大不了鱼死网破，俞威嘴上骂邢众是个疯子，心里还是决定再辛苦一趟做回和事佬。

因为是由ICE出面说和，会谈的地点就安排在俞威和小谭住的饭店，邢众先到了，最后走进会议室的是凯华兴业的杜总。四个人分坐一张长桌的四条边，俞威和小谭坐在长边而邢众和杜总坐在短边，杜总笑道："我的手要是像邢总那么长就好了，咱们四个围着长条桌也能打麻将。"

邢众拉长脸说："杜总是在骂我手长啊？我们信远联做了这么多年，客户遍及全国各地，杭州有项目当然要来参与，并不是有意和你杜总过不去。"

俞威皮笑肉不笑地说："我看咱们还是换个房间打麻将吧，这间屋子里的气氛好像不适合谈事。"其他人都不再言语，俞威又说："今天让我坐在这儿实在是勉为其难，你们两家都是ICE的合作伙伴，两位又都是我的好朋友，现在软件标和集成标分开投了，我看有什么事还是你们两家直接商量吧，最好别让我表什么态。"

杜总没反应，邢众说："让俞总这么为难，我心里挺过意不去。俞总说得对，信远联和凯华兴业都是ICE的合作伙伴，我们两家都希望浙江第一资源能采用ICE的软件，正是为了这一共同的目标我们才走到一起来的。虽然集成标和软件标分开了，我仍然希望ICE能帮助我们两家合作伙伴达成默契，而不要伤了和气。"

俞威正暗笑大家的确是为了一个共同的目标——钱——才走到一起来的，杜总阴阳怪气地说："邢总一再提到信远联，我有点被搞糊涂了，投标的到底是信远联还是翔远科联啊？"

邢众登时红了脸，俞威说："这样吧，我就当个见证人，不偏不倚，你们双方有什么想法就拿出来商量吧。"

邢众问："杜总方面一共会有几家公司投标啊？"

杜总望一眼俞威，俞威说："可以讲嘛，大家既然要谈就应该开诚布公。"

杜总便说："算上凯华兴业，我一共有三家公司买了标书，两家是在第一资源的大名单里的，一家不在。"

"我能不能提个建议？"邢众说，"咱们各自都只用两家公司的名义投标，不然都搞出三五家来就乱成一锅粥了，很难协调。"

杜总又望一眼俞威，俞威装没看见，杜总想了想才回答：“可以吧。”

“好，我们是翔远科联再带一家，你们是凯华兴业再带一家。”邢众乘胜追击，“你们以凯华兴业为主投，投高价；我们以翔远科联为主投，也投高价。各自的另一家公司为辅，都投低价，怎么样？”

杜总答应得很痛快：“一般都是这种玩法吧。”

“那咱们能不能商量好，划两条线？为主的高价标和为辅的低价标的投标金额分别不得低过多少，怎么样？”邢众殷切地望着杜总。

杜总敷衍道：“手脚都捆住了还怎么玩啊？咱们把底线定好有什么意义？只咱们两家互相看齐没用，其他家报个低价就把咱们都甩了。”

“后天就开标，局面已经很明朗了，都有哪些家投、大概会投什么价位，咱们心里已经有数，现在就是要让咱们两家的策略达成一致。”

“商量好怎么投只是一个方面，中标之后还应该有个方案吧？”杜总问。

“当然，合作嘛就是要一损俱损、一荣俱荣，如果有一方中标，中标方应该给另一方一点意思算是安慰吧，这样无论谁赢大家都有的赚，只不过是赚多赚少的区别。”

“可以吧，这点意思就算是慰问金，那请邢总先说说看，你觉得慰问金给多少比较合适？”

俞威点起一支香烟深吸一口，畅快地把二手烟向对面的小谭脸上喷去，惬意地欣赏着邢众与杜总的交锋。他知道下面商定慰问金数目的过程会很有趣，因为自忖中标胜算较小的一方当然希望慰问金越多越好，但又害怕被对方看穿自己对中标信心不足而彻底失去讨价还价的筹码，所以又不能叫得太多；而自认为胜算较大的一方就希望慰问金越少越好，但毕竟没有中标的绝对把握，还指望靠这点聊胜于无的慰问金而不枉忙活一场，所以也不能叫得太少。

邢众当然不傻，推托还是请杜总先提吧，杜总坚决不肯，双方开始拉锯，俞威劝说杜总而小谭鼓动邢众，四个人你来我往比打麻将还热闹几分。俞威见迟迟打不破僵局就有些失望和懊恼，生硬地说：“这么推来推去有什么意思啊？！我看这样吧，你们二位要是都信得过我就按我的主意办，要不然我就恕不奉陪了。”邢众和杜总都无声地表示接受，俞威便满面笑容地说：“你们都把心里的数写在纸上给我，我把你们的数一平均，就是大家都能接受的数目，怎么样？”

邢众和杜总隔着长桌遥遥对视片刻，便各自一笑表示认可，小谭像赌桌上的庄家发牌一样给两人各推过去一张纸，两人略加思索写好后再推给俞威，俞威很快心算完毕报出结果：“八十五万！”

在听到俞威所报数字的一瞬间，邢众和杜总不仅马上计算出对方的叫价而且已经判断出对方是否比自己有信心中标，邢众眼里闪过一丝喜悦而杜总眼里透出几分痛心。俞威向两边问道：“怎么样？就这么定了？”

自认捡了便宜的邢众连忙点头说好，杜总却道：“这样恐怕有些不够科学吧？”其余三人都吃惊地盯向杜总，杜总慢条斯理地说：“邢总刚才说了要划两条线，主投的高价标和辅投的低价标分别不得低于多少，所以慰问金也应该相应有两个标准吧？最好先商定那两条线是多少，然后再分别敲定慰问金，不然如果是高价标中了才给另一家八十五万未免偏少，而如果是低价标中了也要给出八十五万，恐怕中标的还不如没中标的赚呢。”

俞威面露难色地看着邢众，眼神仿佛在说“人家讲得在理啊”。邢众急了，嚷道：“杜总你这就不够意思了，有不同意见应该刚才提出来嘛，现在都谈定了再反悔，不太合适吧？”

俞威一言不发地站起身，走了两步又停住脚回过头语气沉重地说：“这事怨我，本来我就没本事替你们两家调停，刚才出了个馊主意搞得双方都不愉快，算了，我还是走人吧，你们接着谈。”

小谭头一个冲过来阻拦，杜总也上前挽留，邢众反应最慢但终究还是站起来好言相劝。俞威磨蹭回来和三人又都坐定，对邢众说：“邢总，我刚才那个主意的确不够科学，我是替你们着急啊，想让你们尽快达成协议，两个数求平均虽然简便但看来是有些不周全。要不，还是先商量好那两条线分别划在哪里，然后再定慰问金？”

事已至此，邢众当然别无选择。双方大致交换了对后天开标情况的分析预测，对可能的报价范围看法基本一致，不费太多周折便确定了高价标和低价标的价格底线。接下来重新商议慰问金的数额，邢众一厢情愿地还想照刚才那样各自写出来再求平均值，杜总当然不会再给他漫天要价的机会，僵持之中邢众绝望地认识到自己筹码尽失，只能逆来顺受了。杜总也不再提什么“高价标中了给八十五万未免偏少”，最多只肯给出40万，而假若低价标中了只肯给出15万。邢众不禁义愤填膺，刚暗骂一句“打发叫花子呢”便意识到自己眼下就是个叫花子，只得装出洒脱的样子说：“行啊，我看可以。”又转而对俞威说：“咱们是不是把刚才达成的几点共识形成一份书面的东西？”

俞威笑了："说实在的，邢总，咱们聊的这些都见不得外人，变成书面的又有什么用？就当作君子协定吧。"

"俞总你误会了，咱们今天谈了这么多总应该有份记录之类的，以免日后挂一漏万。"

俞威顿时想起在信远联的会客室里满屋子人奋笔疾书的样子，暗笑邢众是惯出毛病了，便吩咐小谭："David，刚才数你最清闲，你就受累整理出一份备忘录吧。"

"手写的就成，然后我和杜总都签上字。"邢众又补充道，"俞总是见证人，也签个字吧。"

小谭送走邢众和杜总，回来敲开俞威的房门，说道："有个事差点忘了，Peter昨天在电话里叫我转告你，说第一资源集团包括浙江在内的几个项目你在投标前都要把最终报价发给他，经他批准后才能投标。"

"有病！"俞威烦躁地说，"他懂不懂投标该怎么玩儿？报价策略早就跟他商量过，该拿的approval也都拿到了，我在最后一刻才会确定最终报价，只要不超出事先商定的范畴，我完全可以随机应变，等他批准，黄花菜都凉了。"

小谭嘿嘿一笑："可能Peter就是怕你变吧。反正我把话带到就算交差了，你瞧着办吧。"小谭已经往外走，又像忽然想起什么，神秘兮兮地说："还有个事，我想来想去还是觉得应该告诉你。"

俞威斜睨着小谭等着听他卖的是什么关子，小谭说："你最好别和Peter闹得太僵，ICE香港一直想掺和广东第一资源的单子，万一Peter决定由香港那帮家伙来投广东的标，咱们可就为他人做嫁衣了。"

俞威正要勃然大怒，小谭摆手说："你可别把我卖了啊，我可什么都没说。"

俞威眉头拧在一起想了想，恨恨地骂一句，又说："这就叫官逼民反。"

小谭拉开门又回头笑嘻嘻地说："咱们做sales的，早都被逼良为娼了。"

9月19日，是浙江第一资源NOMA工程开标的日子，小薛作为维西尔的代表坐在浙江第一资源大厦的多功能厅里，等待唱标时刻的到来。

宽敞的多功能厅里坐了很多人，前面的台子上已经高低错落地码放有不少各式各样的纸箱，小薛的目光不时落在其中一个纸箱上，里面一式五份的标书和一张刻有标书电子版的光盘正是维西尔各方同仁多日心血的结晶，也是小薛的希望所在。小薛没有看到什么熟人，有几张似曾相识的面孔想必来自于竞争对手，但都是些小喽罗。范宇宙没来，亚讯泛舟只来了位女孩，小薛和她点点头算是打招呼，心想自己什么时候要是也能像范宇宙、洪钧一样守在公司等人报信就好了。

10点整，送交标书的截止时间已到，在座的都希望看到有某家公司心急火燎地赶来却被拒之门外，可惜，该到的都到了。四周逐渐安静下来，浙江第一资源综合部的几名工作人员把各家的报价单分门别类地整理好，开始唱标。

小薛把笔记本电脑摊在膝上打开，又按下MP3的录音键，开始记录开标实况。首先开的是网络和系统集成标，投标的有十好几家，小薛注意到亚讯泛舟和凯华兴业的投标价相当接近并且都比较低，而翔远科联的报价就要高出很多，引得台下传来几声唏嘘。接下来是软件标，在总共八家投标商的报价中ICE和维西尔分别排在第五和第六，ICE比维西尔的报价低大约三百万人民币，前四个更便宜的都是国产软件，科曼排在第七而第八名是一家尚未真正进入中国市场的欧洲软件公司。下面又唱过大型硬件系统等几个子标，小薛都未加留意，只顾琢磨与ICE那将近三百万人民币的价差大概会在总评分上产生多大影响。

唱标完毕，众人纷纷一边收拾东西一边打电话汇报情况，却听见一位工作人员大声说道：“每家公司派一名代表，到旁边的会议室等着，我们领导有事要说。”

小薛和众人一头雾水地转移到旁边的会议室，没多久综合部部长走了进来，他让下属给每人发了一张纸，说：“在座的大概都不是管事的吧？没关系，你们先看一下，回去让你们公司签字盖章再给我们。如果我们在明天下班之前还没收到哪家公司的承诺书，只好取消它的投标资格。”

小薛看到手里的纸上印的是：

承诺书

致：中国第一资源集团浙江有限公司

我公司在参与贵方NOMA工程建设招标过程中，切身感受到整个招标

自始至终充分体现了公平、公正、公开的原则，各项流程规范、有序、透明，为包括我公司在内的所有投标单位创造了优良的竞争环境。为表达我公司与贵方紧密配合、齐心合力确保本次招标工作顺利进行的良好意愿，我公司特做出如下郑重承诺：

一、我公司承诺将切实遵守各项投标规则，恪守商业道德、注重商业信誉，不从事任何违法违规操作，一旦我公司有任何违反此项承诺的行为，贵方可取消我公司的投标资格并追究相应责任。

二、我公司承诺将发扬“胜固可喜，败亦欣然”的优良风范，心服口服地接受任何评标结果，做到中了标谦虚谨慎，不中标无怨无悔，不上访、不告状，凡是影响贵方招标工作的事不做，凡是有损贵方声誉形象的话不说。一旦我公司有任何违反此项承诺的行为，贵方可终止与我公司的现有合作并禁止我公司今后参与贵方的任何项目。

祝贵方NOMA工程建设招标圆满成功！

公司授权代表签字

公司公章

小薛正觉得莫名其妙，又听综合部部长说：“每次招标，都有那么一些公司像疯狗一样四处乱咬，希望这次能出现一个新面貌，大家都能高高兴兴投标来、心平气和回家去，即使这次没有中标，以后的机会还很多嘛。告状有什么意思？哪个生意是靠告状告到手的？不要想不开嘛。”最后，他威严地板起面孔扫视众人，硬邦邦地撂下一句：“回去转告你们公司的负责人，玩得起，就要输得起！”

小薛上了出租车就按约定打电话给洪钧，洪钧按下免提键说道：“你讲吧，我和Larry都在等你消息呢。”

小薛先说承诺书的事，等他把那两条承诺念完，洪钧和李龙伟都已经笑得前仰后合，洪钧先止住笑说：“‘无怨无悔’，这个词用得好，可以作为咱们干sales这一行的座右铭。”

小薛问：“到底能不能签啊？”

“当然可以，你马上传回来我们签字盖章。”洪钧又笑着说，“这份东西不是给咱们预备的，只有失败者才会四处告状。”

小薛不清楚洪钧的信心从何而来，但也被感染得多了几分豪气，又把软件标的各家报价情况汇报一遍，说：“咱们是倒数第三，那五家都

比咱们便宜。”

洪钧轻松地说：“排位不错，居然还有两家比咱们贵。”

“ICE比咱们低将近三百万。”小薛对此尤为放心不下。

洪钧说：“差距不算大，看来他们信心挺足，没有把折扣打到底。”

挂断电话，洪钧和李龙伟对视一眼，说：“你的炮弹可以打出去了。”李龙伟微笑着点头会意。

正当身在杭州的小薛往北京打电话之时，身在北京的邢众正往杭州打电话，等杜总刚接通手机邢众就气急败坏地质问：“你们怎么能这么干？！前天刚商量好今天就变卦啦？！不是定了你用凯华兴业投高价标吗？备忘录的墨水还没干呢你们就翻脸不认人了？！”

杜总的火气也不小，他说：“邢总你先不要发火，我现在比你还着急呀。我明明给下面布置得清清楚楚，凯华兴业要报高价，那家打掩护的要报低价，谁知道他们怎么会忙中出错把报价单搞错掉了，我正在追查，查出来是哪个干的立刻叫他走人！”

邢众一听更是火冒三丈：“请你不要侮辱我的智商！这么大的事你们怎么可能搞错？”

杜总恨不能哭出来：“哎呀我真是冤枉死了，我一直很有信心要用凯华兴业高价中标的嘛，怎么会甘心最后只搞到个缩水的？”

“那下一步怎么办？”

“上次从北京请来的老师给我们讲的好啊，细节决定成败，这不又是一个活生生的例子嘛？我们付出了血的代价换来了一个惨痛的教训，下一步要争取把坏事变成好事，还需要不断对员工加强管理、加强教育，亡羊补牢嘛。”

邢众气得五官都走了样，说：“我是问你标的事下一步怎么办！”

“按既定方针办啊。”杜总回答得很坚决，似乎奇怪这还有什么可怀疑的，“咱们是结了盟的呀，一定要全力保住咱们两家投的四份标书哪个都不要被废掉，然后争取有一份中标。你说过的嘛，无论谁赢大家都有的赚，我希望你的翔远科联中标，到时候你不要忘掉该给我四十万慰问金的哟。”

转眼“十·一”将至，洪钧总算可以抽空把纷乱的头绪整理一下，在过去的十天里有关浙江第一资源的消息满天飞，好一派乱花渐欲迷人眼，洪钧对大多数传言都不予理会，只在意来自于三个渠道的信息，一个是小薛在浙江第一资源财务那条线上的关系，一个是范宇宙和他那若隐若现的靠山，还有一个是第一资源集团的信息技术部。

软件标里报价最低的那份标书首先就被废掉了，因为它的报价太低，低得让所有人都看它不顺眼。排在那家后面的另外三家国内软件虽然价格很有竞争力，但受技术分拖累导致性价比的评分并不高，按总评分排序后都沦为第二阵营。ICE本来可以趁势脱颖而出，但新近有关其软件技术性能存在缺陷的传言很多，而且似乎来自于ICE内部的知情者，其言之凿凿让人不能不予以重视。ICE的反应很快，迅速搜集了国际同行业客户采用ICE行业版的成功案例作为补充材料提交到浙江第一资源，并提请针对他们刚汉化完毕的行业版另做一次评测，浙江方面觉得未尝不可但被集团总部叫停，因为评测只能由总部操作，ICE转而去求总部，集团信息技术部的人说你们以为这是测汽车尾气呐？怎么可能由着你们想测就测。浙江第一资源内部随即在如何评判ICE的技术得分上发生重大分歧，几轮争议过后双方妥协，不把ICE软件版本的前后不一和技术性能问题算作漏洞，而只判定为“稍有模糊”，但恰恰是这“稍有模糊”使ICE的技术得分较之维西尔小有差距，而恰恰又是这“小有差距”使ICE原本明显占优的价格在转化为性价比后只比维西尔略胜一筹，总评分排名结果是ICE第一、维西尔第二，但差距微乎其微。

围绕系统集成标是一场地地道道的混战，经过惨烈厮杀之后十多家标书只剩下五家没有被废掉，排在第一名的是凯华兴业，亚讯泛舟紧随其后，被他们甩在身后的第二阵营有两家，而因为各家似乎都对报价很高的翔远科联呵护备至，使它毫发无伤地幸存下来，孤独地排在第五名，另外那两家被杜总和邢众各自用来打掩护的都没有逃脱被牺牲掉的命运，区别在于杜总牺牲的是本就无望的高价标，而邢众被废掉的是原有一线机会的低价标。

初步的评标结果出来了，浙江第一资源反而将招标进程暂时冻结，既不开会定案也不上报集团，并暂停与各家公司的公开接触，偃旗息鼓了。

洪钧觉得需要给郑总打个电话，明天就是长假按理也应该问候一下，等他终于拨通郑总的手机已经是下班时间。郑总问：“你前几天找我了吗？我手机一直没开，刚开完党组会。”

洪钧说：“您节前肯定最忙所以没敢打扰您，没什么事，就是看看您

过节会不会稍微有点空，想向您请教一下高球。”

郑总笑道：“手痒了？不过国庆这几天不行，有几件事安排满了。”听洪钧有些遗憾，郑总便主动问：“项目上怎么样啊？有没有又听说什么出格的事？”“有您掌舵，哪能有什么出格的事？”洪钧笑着回应。

“你最近没去杭州吗？”郑总忽然问。

“我一直就没去过，只在河北和山东跑了跑。”洪钧低调地说。

“你倒是挺沉得住气，坐在家里就想中标啊？”

“浙江的宫总一向看好ICE，我去拜码头也没什么意义，还是把心思都放在标书上，让人挑不出毛病就算问心无愧了。”

“毫无根据的话不要乱说。”郑总一反常态打起了官腔，又安抚道，“标书本身站得住脚已经很难能可贵啦，起码可以立于不败之地。”

“我现在想去也去不了，他们已经明确表示不欢迎任何厂商去拜访。”洪钧又大着胆子试探，“有消息说浙江那边的领导可能会有所调整，不知道招标的事停下来是不是和这个有关。”

人们宁愿做小道消息的源头或传播者，而不愿成为传言中的人物并不断被人核实、求证，郑总果然有些不快地说：“集团自然会有统一的部署，外界胡乱猜测没什么好处，你不要人云亦云，只管把自己的事做好，不要想太多。”

洪钧连忙检讨：“是，我最近确实想得太多，有时候我甚至在想，要是真能让宫总挪个地方或者干脆请他下台就好了，呵呵，真是胡思乱想。”

郑总却说：“有时候恐怕的确只有人事手段才能最终奏效，集团对此已经酝酿很久也有相应的安排。不过，将来实际发生的情况可能和你胡思乱想的正好相反。”

洪钧正在琢磨郑总的弦外之音，郑总转而又说：“过了节其他几个省也快开标了，你们好好准备吧，浙江那边你们一定要慎重，不要自找麻烦。”

第十五章

宫总升了，成了名副其实的宫总。10月下旬，浙江第一资源的一把手和宫总一前一后飞到北京，集团的汪总、卢总、郑总和人力资源部部长先和一把手谈话，然后再一同和宫总谈话，走马换将已成定局，现任浙江第一资源一把手奉调入京升任第一资源集团副总裁、党组成员，由宫总继任浙江第一资源的党组书记、董事长、总经理。

组织上的正式谈话刚结束，郑总就把宫总直接请到了自己的办公室，拉着宫总的手肩并肩地坐到沙发上，笑着说："老弟，祝贺啦！"

宫总欠身说："靠大家支持，尤其要好好谢谢郑总你的帮助啊。"

郑总说："你知道我这个人，说话向来不中听，刚才主要是老汪和你谈，我几乎没说什么，现在想和你唠叨几句，你不会不给我这个面子吧？"

宫总忙诚惶诚恐地说："你就是不找我，我也准备马上来找你的，有很多工作都需要向你汇报，也要请你对浙江、对我本人多多指导啊。"

"今天是你的好日子，不怕我扫你的兴？"

"要说我现在心里不高兴，那是假话；要说我从来没期待过今天这个日子，那是虚伪。不过，除了喜悦之外我也感觉非常沉重，郑总，这是我的真心话。"

郑总点点头，说："最近向你报喜的人肯定不少，向你表功的估计也不少，我这人比较煞风景，不喜欢凑他们的热闹。我想和你说句实话，虽然在党组会上我投的是赞成票，不过，我一直有所保留，我的心情也有些沉重啊。"

宫总没说话，神色变得肃穆起来，万般诚恳都写在脸上，郑总开始回顾历史："你们浙江在咱们集团的分量谁都清楚，举足轻重。论人口，浙江在各省排不上前十名；论GDP，浙江也排不进前三名，但在第一资源各省公司里你们已经是多年的亚军，直追广东，这确实是个不小的奇迹啊。这份响当当的成绩充分证明浙江的班子了不起，而你作为分管运营的常务副总更是功不可没。"

"这点成绩是和集团的正确领导分不开的，也是靠前几届班子和全体干部职工的共同努力取得的，我个人的作用微不足道。"宫总在这个

时候必须有所表示。

郑总一摆手：“这是有目共睹的，谁也抹煞不了。这次班子调整，你能被提上来靠的就是这份实打实的业绩。你想想看，以往咱们集团各省的老总换将，有几个是从本地提拔上来的？凤毛麟角、屈指可数啊。这次集团下决心不从外面调人去浙江，就是希望尽一切可能保证浙江的发展势头得以延续，用心良苦啊。”

宫总再次表示：“我非常感激集团领导对我的信任，这也是对浙江班子全体成员的信任。”

“但是成绩只能说明过去，有时候成绩反而会成为包袱、成为前进道路上的障碍。”郑总不仅口气骤然一转，连音调也略微上扬，“我从不怀疑你的能力和魄力，也不怀疑你的人品和原则，让我担心的是你能否很快把观念转过来，以适应新的岗位、新的挑战。”郑总点到此处却戛然而止，随即面带微笑地问宫总：“你怎么看老汪和我？”

这种问题即使在平时也很敏感，此刻的宫总显然更是被问了个措手不及，他故作轻松地回应：“你和汪总？咱们集团有你们这么两位领导，是整个集团的福气；我能在你们两位的手下工作，是我的造化。”

“眼下已经快入冬了，你这话更容易让人起一身鸡皮疙瘩。”郑总抬手指点着宫总，不让宫总继续告白，说道，“没让你唱颂歌，我是想听你说说，老汪和我各自有些什么特点？”

宫总更加为难，只好局促地回答：“这个嘛……还真没想过，一时不知道从哪里说起，就是感觉你们两位真的是……珠联璧合。”

“老弟，我不知道你有没有感觉到，你和我在某些方面有不少相似之处。最初是听别人这么说过，我后来留意了一下，觉得的确有些像。”郑总冲宫总眨了下眼睛，“不过这是老皇历喽，你转眼就是一把手了，封疆大吏，从今往后都得刮目相看了。”

宫总立刻无地自容地说：“郑总你别拿我开心，我这点进步算什么呀？我已经在心里再三要求我自己：职位变了，但我这个人不能变，对工作、对领导、对同事必须做到一如既往。”

“我怕的就是你一如既往！”郑总忽然高声说道。

宫总惊讶不已，郑总带有几分激动地说：“位置变了，你自身必须有所改变，看问题的角度要变，想问题的出发点也要变，你头脑中的观

念要变，你的工作方式乃至整个风格都要调整，不然你很可能无法胜任新的岗位，这正是我一直担心的。”见宫总神色凝重地点了点头，郑总又说：“老汪来集团的时间不算长，但我已经从他身上学到不少。有一次他对我说，其实他也是在学习怎么当这个班长，令他满意的是还算摸索得挺快。我就问他有什么学习体会呀，他告诉我一个秘诀，就是既要时刻牢记自己是一班之长，也要时刻提醒自己只是班长而不是全班。”

“你这么一说我就懂了，你和汪总的话我一定记在心里，时刻提醒自己从大局着眼，转变思维观念和工作方式，尽快适应新的岗位。”

“听得懂不一定记得住，记得住不一定做得到。”郑总虽然像是半开玩笑，但这两句话还是很重，见宫总脸上有些挂不住，郑总索性把话说透，“等你回去开完干部大会以后，你就不再是以前的常务副总。过去当副总的时候可能对自己分管的业务想得多一些，对省公司的全局想得少一些，对整个集团的大局可能顾及得就更少，这也无可厚非，但往后你得改改啊，对以前顾及不到的事今后就要更周全一些，对以前看不顺眼的人就要更包容一些。从另一个角度讲，集团对你的要求也会与以往不同，以前能迁就的今后恐怕就不能再迁就。老弟，今天我的话说得有些重，但都是为你好，白脸总得有人唱，恶人总得有人当，我责无旁贷。”

宫总早已领悟到郑总话里话外的含义，更感受到这里面的分量，郑总什么具体的都没说，但好像又都点到了。宫总说：“我很感激你今天和我讲了这么多，这些话让我有一种醍醐灌顶的感觉，在当前是一服很好的清醒剂，在今后也有很大的指导意义，应景的话我就不说了，我一定会着眼于浙江工作的全局，不再犯以前那种本位主义的毛病。郑总，没有你的支持，我在新的岗位上一定会遇到不少困难，会很吃力。”

这番话按说已经足够诚恳，没想到郑总居然仍不买账，他慢悠悠地说：“支持，一定是相互的。我再啰嗦一句，作为浙江的一把手，只着眼于浙江是远远不够的，还是要站得更高一些，不要画地为牢把自己局限在一个省公司，要多顾全大局，要充分领会集团的整体意图。”

宫总已经明白这一关不好过，他也已经确信郑总想听的是什么，他双手在膝盖上搓了搓，又把身体朝郑总的方向挪了挪，痛下决心似的说：“郑总，今天在这里我就向你表个态吧……”

第二天，集团的卢总和人力资源部部长连同浙江第一资源尚未交接的

原一把手和宫总一起飞到杭州，随即就召开了浙江第一资源全体干部大会，浙江省委组织部也派人出席，会上正式宣布了原一把手的离任和宫总的接任。

小薛听到消息头就大了，他觉得宫总成为一把手就等于宣布了维西尔的死刑，就又来了那股犟劲，非要马上飞去杭州，李龙伟内心同样悲观，但觉得小薛此去于事无补，便一起来问洪钧。洪钧记着郑总在国庆前曾对他说的话，果然他的诅咒令宫总不降反升，但他又从郑总当时的态度上隐约感觉这事不见得一定是坏事。洪钧不愿多说，便赞同李龙伟的看法，劝慰小薛现在去杭州意义不大，小薛执意要去，说是洪钧曾讲过，在关键时刻一定要尽量离客户现场近一些。

小薛如愿以偿到了杭州，却发现正如洪钧所言，除了额外多花一笔差旅费用之外与他在北京的情形并无二致，想见的人一个也见不到，但总算打听出来省公司马上要召开第一次由宫总主持的工作会议，眼下各级头头脑脑比他还要紧张得多。

10月的最后一天，小薛正百无聊赖地呆在香格里拉的房间里，手机响了，小薛刚看清是浙江第一资源财务部部长的号码，一颗心立刻提到了嗓子眼，没消息的时候盼消息，消息来了却怕是坏消息。财务部部长的声音听上去有些兴奋：“小薛呀，赶紧准备来杭州吧。”

“我就在杭州呢，一直没回去。”

“啊！是吗？我还以为上次通完电话你就回北京了。”财务部部长惊讶过后又开玩笑，“你是有先见之明还是怎么的？是不是算准了虽然多花几天房钱还是比往返机票来得便宜呀？”

小薛的直觉使他也不禁兴奋起来，他觉得头有些晕、腿有些软，拉过椅子在写字台前坐下，勉强平静地问道：“会开完了？”

“消息听说了吧？”财务部部长没头没脑地反问。

小薛更加兴奋不已，他确信自己的直觉是对的，只有喜讯才会让报信的人这样争先恐后，他忽然搞不清究竟是哪一个更让自己兴奋，是喜讯本身还是自己开始有了直觉。小薛很配合地又惊愕又急切地回应：“没有啊，什么消息呀？”

财务部部长的心理得到极大的满足，满足之后却更不急于揭晓谜底，而是从头开始倒叙整个工作会议的过程。还好，为期两天的工作会议中的绝大部分议程被财务部部长只用不到三分钟就概述完毕，他的用

意一方面是近乎恶作剧地撩拨小薛的好奇心，另一方面也是在暗示NOMA工程在浙江第一资源算不上头等大事。小薛注意到财务部长对宫总再无半点微词，不由得猜测他会不会因为宫总今非昔比而臣服，抑或财务这条线已和宫总达成某种默契、化干戈为玉帛了，小薛忽然担心起来，如果真如此维西尔不就注定被牺牲掉了吗？他暗自祈祷自己此刻的直觉是错的。

NOMA工程招标事宜被列入工作会议的最后几项议程，由综合部部长陈述各项评标情况之后，鉴于会议时间所剩无几且众人看似没有发表意见的强烈愿望，宫总便说："我讲讲我的看法。NOMA工程不只是咱们浙江的一项重要工作，更是集团整体战略布局中的关键环节，咱们是最先上马的七家省级公司之一，这表明集团不仅充分肯定咱们已经具备相应的基础条件，也对咱们抱有厚望，咱们一定要为集团下一步全面铺开NOMA工程积累成功经验，而不能提供反面教训。要想保证浙江的NOMA工程顺利实施，既要充分调动公司上下的积极性和创造性，也要时刻谨记浙江的项目是集团整个NOMA工程不可分割的一个组成部分。在具体操作上，既要虚心接受集团的指导、切实执行集团的部署，也要认真借鉴兄弟公司的经验；要把身子放低，不要固步自封；要强调协作精神，不要搞本位主义和地方保护主义。"

众人都被宫总一连串的"既要……也要"和"几要几不要"绕晕了，只觉得这和宫总以往"依据自身特点、发挥自身优势"的调子不尽相同，综合部部长指了指摊在桌上的材料，问道："具体结论怎么下呢？"

宫总把各项子标的厂商总评分排名拿起来看了看，说："具体的今天可能来不及细谈了，我的想法是总体上要尊重这个排名，这是很多人辛勤工作的成果，但也不要完全拘泥于它，再科学的东西也难免有误差。对于评分非常接近的胶着情况，我想提这么两点意见吧：优先考虑在集团推荐的短名单上排位靠前的厂商，优先考虑来自于省外的厂商。如果大家没什么意见，就把这个结果上报集团。"

众人都表示没什么意见，这件事就议决了，财务部部长的叙述也结束了。

小薛愣愣地等了一会儿，才木讷地问："完啦？宫总什么具体的都没说啊。"

财务部部长顿时泄了气，说："你要是连这些再听不懂，还不如干脆回北京守着传真机等通知呢。"

小薛谢过财务部部长就给洪钧打电话，洪钧听到宫总的那两点"优

先”就高兴地说：“小薛，你真是一员福将！马上给Larry打电话，也要让他睡不着觉。”

等洪钧简单解释了几句，小薛才竭力压抑住内心的狂喜问道：“那……亚讯泛舟是不是也中标了？我要不要给范先生打个电话告诉他？”

“多此一举，我相信他知道得不会比你晚。”洪钧笑着又说，“你以为他的‘亚讯’那俩字是白白挂着的？亚讯股份一直都没闲着。”

俞威获知消息要比洪钧他们都晚，倒不是因为ICE没有人守在杭州，而是因为客户里面没人急于向败北的一方报信。俞威在宫总从北京回杭州之前和他通过一次电话，先祝贺他荣升之后便问及招标的事应该能定了吧，宫总只含混地说还要看集团的意思，俞威想当然地以为宫总指的是ICE中标的结果还要报经集团批准，便没再多问。

浙江第一资源的工作会议结束后的第二天临近中午，俞威开着公司包租的别克车拐上朝阳门立交桥去赶一个饭局，他自己那辆别克君威让秘书开去年检了。刚经过中国人寿大厦，苏珊的电话就来了。俞威对噩耗的最初反应是难以置信，因为自从招标开始就有太多的假消息，他刚表示怀疑，苏珊已经气急败坏地说：“你要不信，现在就给宫总打电话，他要肯接你电话才怪呢。”

俞威不敢直接找宫总而是先拨了综合部部长的电话，是忙音，正要再试但前面的车突然来个急刹车令他下意识地一脚猛跺在刹车踏板上，车总算站住了。虽然没有追尾但俞威被吓出一身冷汗，他把手机扔在旁边的座椅上，解开安全带正要下车找前面的司机理论，却发现左右的车也都停了下来，俞威瞄一眼路口上方的信号灯，明明是绿灯，他从车窗探出头向前面张望，原来路口前方被堵得死死的。终于等到前面的车动了，俞威正要加油，红灯亮了，他懊丧地骂了一句便发现刚冲过路口的车其实也没什么好结果——只能排在队尾照样动弹不得。俞威观察一下形势，前面的车阵根本望不到头显然一直向东堵到东大桥路口，只有先右转再左转从蓝岛大厦后面拐上东大桥路，才能躲过已经堵死的东大桥路口。主意已定，他瞅准南北方向的信号灯刚从绿色变为黄色，便猛地加速并同时向右打轮，从右侧正待直行的车头前方拐上南向的街道。

终于逃出重围驶上捷径的俞威把方向盘回正，刚感到一丝舒畅，旁边座位上的手机又响了起来，他抓过手机凑到耳边还没顾得上说话，心里突然“咯噔”一下叫了声“不好”，路边不知什么时候冒出来一个交警，正向他招手示意。

俞威的心情糟透了，他把车靠边停下，斜眼看着交警，交警走上来横眉立目地说："下车！"

见交警如此不礼贤下士，俞威的火气冲了上来："你凭什么叫我下车啊？！"

"你违章了！下车！懂不懂规矩？！"

俞威把左臂搭在车窗上，轻蔑地说："别以为我不懂你们的规矩，你还没向我敬礼呢，我凭什么下车啊？！"

交警一下子愣住了，但马上很硬气地说："我敬了，是你没看见。"

俞威鼻子里"哼"了一声，冷笑道："你给我敬礼连我都没看见，你这礼是敬给谁看的？"

朝阳门外也算是北京一处繁华所在，越是闹市闲人越多，只这几句话的工夫四周已经围上来不少人。交警暗中瞟一眼旁边的围观者，对俞威小声说："你瞧好喽。"抬起右手就像无意间扶一下帽檐似的算是敬了礼，然后厉声说："你违反了《道路交通安全法》，请下车接受处罚！"

俞威带着几分得意地推开车门下了车，问道："我怎么违章了？"

"你这是严重违章！你违的不是一条两条，是三条！从里侧直行车道强行猛拐右转弯、行车不系安全带、行驶中接听手机。把你驾驶本儿拿来！"

被交警这么一番数落，俞威自打听说浙江项目失利积攒到现在的愤懑骤然爆发出来，他指着交警的鼻子吼道："我是违章了，你呢？你是渎职！前边路口都堵死了你看不见？你不去该去的地方疏导交通，像个贼似的蹲在这儿罚款挣外快，算什么本事？我是违章了，可我违章危害谁了？其他人要是也学我拐弯绕着走，就不至于堵成这样。再看看你渎职的危害，那么多车堵着你不去管，养你这号人有什么用？！"

话音刚落，居然从人群中传来三两声喝彩，俞威昂起头傲然地扫视周围，颇有一股为民请命的豪迈气概。这位交警大概从没遇到过像俞威这样的主儿，脸被气得铁青，咬着牙说："你这样不服从管理，妨碍我执行公务，只能对你加重处罚。你驾驶本呢？"

俞威不再争辩，默默地从车前绕到车的右侧，打开车门像是要取驾驶

证，却抓起放在副驾驶座上的手机和外衣，重重把车门关上，然后忽地拧身钻出人群，头也不回地快步穿过马路径直扎到对面熙熙攘攘的电脑城里去了。交警先是目瞪口呆，随后冲着俞威的背影喊了几句，见俞威踪影全无才把身子探进别克车的驾驶室，徒劳地按了几声喇叭，又恨恨地把车钥匙拔了下来。

俞威在电脑城一楼转了半圈，从另一个门走出来拦住一辆出租车钻了进去，当出租车在离事发地点不远处驶过时，俞威看见那群人还在，透过人丛的缝隙依稀可以看到那辆被抛弃的别克车孤苦无依地停在那里，忽然心里一酸，觉得自己正像那辆车一样，刚被浙江第一资源抛弃了。

下午五点多钟，俞威正魂不守舍地呆在自己的办公室里等消息，琳达先回来了，她疲惫不堪地往沙发上一仰，双腿放到沙发上，惬意地伸个懒腰，表情刚显轻松又看到俞威那张脸便立刻噘起嘴来，气哼哼地扬手扔过来一串东西，说：“你不把我折腾死不罢休是吧？”

俞威把东西接在手里，正是那辆别克车的钥匙，立刻高兴地说：“搞定了？你真是人才啊。”他一眼瞥见琳达由于裙子向上卷起而露出的大半条腿，便心猿意马地站起身，一边走过去关门一边说：“我得好好犒劳犒劳你。”

琳达马上挺身在沙发上坐正，又把裙子下摆抻到膝盖下面按住，说：“你离我远点，我没力气陪你折腾。”

俞威便规规矩矩地坐到琳达身旁，笑嘻嘻地问：“你走了什么门路啊？这么快就摆平了。”

“人家说了，车可以取回来，但你本人必须去接受处理，说没见过气焰这么嚣张的，不从重从快处理你不足以平民愤。”

俞威立刻又火了，骂完一句说：“有本事他们就做个民意调查，看看到底谁民愤更大。”

琳达更生气，埋怨道：“你这脾气能不能改改呀？你知不知道你闯了多大的祸？当场就有人给电视台爆料，北京台的《特别关注》都准备给你曝光了，你知道我费了多大劲才总算把他们按下吗？”

俞威满不在乎地说：“你拦他们干吗？这么好的上镜机会我还求之不得呢。”

“你怎么这样啊？警察你惹得起吗？媒体你惹得起吗？你以为你到哪

里都是爷啊？”

琳达的话正好捅到俞威的伤心处，痛而生怨，他说：“我是爷？我到哪儿都是孙子！外面那些客户都拿我当孙子，公司这些鬼子也都拿我当孙子，凭什么我就总得当孙子？！我就要当一回爷，看他们能把我怎么着。”

“你倒是痛快了、过瘾了，反正有人替你去当孙子。你知道我多不容易吗？连孙子都不如！”琳达的眼眶里已经水汪汪的了。

俞威搂过琳达的肩膀，猥琐地笑着问：“那你给他们当什么了？”

琳达扭着身子把俞威的手甩开，满腹哀怨地说：“你也就会欺负我，你什么时候关心过我、心疼过我？”

俞威又把手搭上来，哄道：“那我现在就心疼你，不许不要啊。”

琳达正在躲闪，门被敲了一下便被推开，苏珊带着一阵风闯了进来，一见沙发上两个人的样子她便气冲冲地扭脸朝向窗外，直到听见琳达出去时关门的声音才转回头看着俞威。俞威已经站起身，整理一下领带，急切地问：“怎么样？他们怎么说？”

苏珊的眉头紧紧绞在一起，显然刚才看到的那一幕令她心情更加烦躁，没好气地说：“我去集团问了，浙江的招标结果确实还没有报到集团，不可能这么快的。我也给杭州打了几个电话，都估计是因为受到来自集团的压力，宫总才变卦的。”

“当副手的时候什么压力都不怕，当了一把手反而怕了？”俞威沮丧地摇头，又说，“想办法让下面的人把招标结果压住，不要上报集团，同时抓紧做宫总的工作。”

苏珊的头摇得更厉害：“够呛，新官上任三把火，谁敢压着啊？而且就算拖个三五天又管什么用？我看宫总那边没指望了，什么东西能比得过人家的政治前途重要？”

俞威沉吟一声，阴狠地说：“那就告状，告他们暗箱操作。把事情搞得越大越好，让他们不敢和维西尔签合同，把标拖黄了才好呢。”

“咱们可是白纸黑字承诺过不告状的。”

“那玩意儿有个屁用。再说，如果他们真做到公平、公正、公开，咱们排名第一就应该中标，中了标当然不会告状，现在是他们不仁就休

怪我不义。”

“我看还是现实一点吧。凭什么告人家？咱们那个排名第一只是内部消息，浙江第一资源从来没有正式对外发布过，人家可以说那只是中间结果，不算数的。要是真把标拖黄了咱们可就天怒人怨了，浙江和集团都不会放过咱们，其他几个省市的项目怎么办？”

俞威真打算破釜沉舟了，说：“我告的是浙江第一资源，又不是广东、也不是江苏，对他们能有什么影响？再说，要是真有影响也是好事，让他们知道ICE是不可以随便耍的。”

“我看只会事与愿违。如果咱们忍下来，也许在别的省公司还能得一些同情分；如果真闹起来，恐怕再没有人敢和咱们绑在一起。”

俞威不以为然地摇头说：“不见得，这年头不能老当孙子，总得有硬起来的时候。你马上去一趟杭州，放风说ICE会一直告下去，他们如果不怕项目拖黄就选维西尔好了。你可以告诉他们，维西尔的洪钧是个君子，我是个小人，你让他们掂量掂量到底该得罪君子还是得罪小人。”他走回大班台后面仰靠在皮椅上，把双脚举到大班台上跷着，摞在上面的那只脚尖无意识地抖动不停。

苏珊拉过一把椅子坐下，把披肩的一角在手指上绕来绕去，为难地说：“我走不开啊，其他几家的标都要在这个月里出结果，实在顾不上去浙江。”

“有我在北京盯着，你有什么走不开的？而且只是去把话当面给他们撂下，耽误不了两天的工夫。”

苏珊马上改口说：“不仅是项目上的事。嗯——，我还有些别的事，最近几天没办法出差。”

俞威狐疑地盯着苏珊，面色有些难看：“什么事啊？这么不可告人的。”

“私事，和你、和公司都没关系，完全和工作无关。”苏珊有些慌乱地撇清，又见俞威仍旧不依不饶地盯着自己，想了想便红着脸说，“哎呀你还让不让人有点privacy呀，是家里的事，是我们女人的事。”

“真的？我怎么感觉肯定和我有关啊。”俞威说完便好像已经放过苏珊，自言自语地说，“我也去不了杭州，我得去广州。”

“本来你也不能亲自去啊，这种事你要是出面，将来还有谁能出来打

圆场？其实我去都不合适，只是不知道sales能不能掌握好分寸把话带到，或者，干脆先放一放等等看。”苏珊趁势说。

俞威立刻若有所悟：“你提醒我了，ICE根本不该抛头露面，应该借用科曼的名义去告状嘛，把火引到科曼身上，一石两鸟。”苏珊没料到俞威想出这么一招，怔怔地不知如何回应，俞威忽然又想起什么便没在意苏珊的反应，咬牙切齿地说：“还得收拾邓汶那小子，内鬼不除，后患无穷。”

“你怎么除呀？什么证据都没有，全都是assumption，Peter和卡彭特都不会support你的。”

“怎么没有证据？攻击咱们的那份东西明摆着是R＆D的高层透露出去的。退一万步说，就算不是邓汶有意泄密，汉化版搞得那么烂，导致sales输单，他也应该承担责任。”

“Calm down！你今天是怎么了？”苏珊瞥一眼沙发上琳达刚才坐过的位置，又说，“我看，internal的事更要放一放，还是先抓紧眼前其他几个case吧。单子拿到手里，说话自然有人听；如果单子拿不到，说什么也不会有人听。”

俞威又用他那种特有的目光审视着苏珊，学着苏珊的腔调反问道：“你今天是怎么了？怎么忽然变得这么想得开，什么都可以放一放。你是不是打算撂挑子撤了？”

苏珊被俞威逼视得浑身不自在，强作镇定地反驳说：“我要是想撤，早就撤了。”

小薛自从杭州回来以后就一直游手好闲无所事事，只是每隔三四天给浙江第一资源打几个电话，向综合部了解官方消息，向财务部了解内幕消息，知道维西尔中标的结论已经正式上报集团待批，他便问李龙伟下一步该做什么，李龙伟告诉他一个字——等。小薛向来自诩是个笨拙但勤奋的人，一闲下来心里就慌，尤其受不了没有目标、没有方向的感觉，他几次堵住李龙伟询问明年的指标，以便尽早动手挖坑播种。第一资源华北三省市和江苏的标都正在紧要关头，李龙伟根本顾不上帮小薛做规划，只打趣说：“如果浙江在年底前能签，你明年可以歇一年；如果浙江要过了年才签，你连后年都可以歇着了。”小薛一听却担心自己失去价值而落得兔死狗烹的下场，非让李龙伟明确分给他一块市场区域，李龙伟敷衍说：“你先考虑一下有没有哪个territory你感兴趣，眼前看不见单子没关系，越potential越好，一两年以后出个大单子就行，反正你有的是时间。”

手脚清闲了心思却格外忙碌起来，以前顾不上想也不敢想的如今成天在脑子里转、怎么也挥之不去，让小薛心神不宁，又感到了那种难以抑制的冲动。小薛在躁动不安中忽然发现11月已过去大半，立刻有了紧迫感，仿佛明天就是投标的截止日期一样不容错过，他决定出手了，义无反顾地拨了菲比的手机号码。

菲比对小薛的邀请略有踌躇，又想到距离上次见面已经7个月有余，这种频率远称不上频繁，便大方地接受了，只是提出能不能就在东三环附近，比如盈科中心下面的星巴克，因为中午不能出去太久。

菲比到的时候小薛已经坐在一处不显眼的位置上，菲比在沙发上坐下笑着问："又提前来占座了？"

小薛邀功似的说："那是。你看看哪儿还有空座啊？"

菲比告诉小薛自己只要一份沙拉，小薛便去柜台连同自己要的红茶一起买回来，菲比一边拌着沙拉酱，一边好奇地问："只喝一杯茶啊？"

"在浙江呆久了，不是喝酒就是喝茶，习惯了。"

菲比抬杠："你在浙江喝的应该不会也是红茶吧？"

"呵呵，绿茶红茶起码属于同一类。"

菲比把目光从红茶移到小薛脸上，小薛便低下头看着红茶，眼睛不自觉地被吸到菲比穿着长筒靴的腿上，又像看到什么禁忌一样忙缩回来，一抬头发现菲比还盯着自己，便问："怎么了？半年多没见，不认识了？"

菲比笑了："老洪前一段说过要对你刮目相看，我怎么看不出有什么变化啊。"

"我也没觉得我有什么进步，浙江的单子是瞎猫撞到死耗子而已。"小薛习惯性地又扯到了项目上。

"那这只耗子可是够大的。"菲比抿嘴笑起来，"听老洪说单子非常大，相当于好几个普发呢。"

"大是挺大，可是没我什么功劳，我就是个跑龙套的。从五月份到现在我的心态可以分成三个阶段，第一阶段是傻大胆，刚把浙江第一资源分给我的时候我特高兴，这么肥的项目居然能砸到我头上；第二阶段是提心吊胆，就我这点本事怎么能handle这么关键的case，想不通

洪总怎么会交给我；现在是心安理得，浙江这项目洪总就该让我去做。你知道为什么吗？”

“因为老洪信任你。杭州他一次都没去，其他地方就都跑过好几次，昨天又去石家庄了，不知道哪天才能回来。”

“今天应该从石家庄去济南了，明天晚上就该回北京。”小薛刚补充完就发现菲比神色变得黯然，忙绕回正题说，“不是因为信任我。洪总说过，他本人不能亲自去杭州，去了反而麻烦。”

“那就是因为你有运气，老洪想沾你的光，他说过你是福将。”

小薛摇头说：“我想明白了，越大越复杂的项目，冲在最前面的小sales其实越不重要，就是跑跑腿、打打杂，整个策略、布局，尤其和高层的沟通都不是我能参与的，就像现在中标结果已经报到第一资源总部，我除了等着什么也做不了，但洪总和Larry肯定在做他们该做的，而且他们都觉得没必要让我知道。这个项目我虽然从头跟到尾，其实还是糊里糊涂，不知道怎么赢下来的。”

“就像当初我跟着老洪做普发，他让我做什么我就做什么，但是脑子里对项目始终没有一个完整的画面。”菲比插了句。

“可见像咱们这些小sales起不了多大作用。”此时的小薛已经不像一年多前那样对曾签下普发项目的菲比钦佩不已，他自己已经做过更大的项目，知道这里面是怎么回事了。小薛接着说：“盯大项目的sales能力如何不是最重要的，可控最重要，洪总反而怕那些老鸟玩什么‘将在外君命有所不受’，像我这样的最合适，服从命令听指挥，任劳任怨，虽然偶尔有点小主意但从来不敢瞒着他。”

菲比有些心不在焉地点点头，漫无目的地向四周望望，小薛看一眼盛沙拉的塑料盘，问：“要不要喝点什么？”

菲比礼貌地笑笑，摇头说：“不用了。你又开始做什么新项目了吗？”

“还没呢，想播种却发现还没挖坑，想挖坑却不知道哪块地是属于我的，Larry他们都在忙，没工夫搭理我。”小薛无奈地说。

“你已经抱了个金娃娃，就不要太贪心了，人不可能总有好运气的，有所得必有所失。”菲比随口劝道。

小薛的心却一沉，喉咙也开始发紧，他已经不止一次揣摩过情场与商场的辩证关系，菲比的话在他听来既像是忠告又像是谶语。小薛喝口

红茶舒缓一下情绪，突兀地问：“你有什么特别想要的东西吗？我想送你一份礼物。”

菲比很意外，脸不由得红了，忙用笑容掩饰说：“这么大方啊，浙江那个单子签下来你的commission肯定大大的吧？”

小薛刚发动攻势却被菲比的打岔扰乱了阵脚，有些发急地说：“合同都还没签，commission更早着呢，我不想等那么久，礼物和那个单子没关系。”

菲比歪头问：“那和什么有关系？送礼物总得有个名义吧？我还以为你是要和广大群众分享签单后的喜悦和收获呢。”

“我没打算和别人分享，只想送给你一份礼物。”小薛大胆地表白之后又气馁了，“可是我不知道你喜欢什么，所以才问你的。”

菲比不知道该怎么回答，低下头用小叉子把塑料盘里剩留的几片菜叶聚拢到一起又胡乱地拨开。小薛响亮地清了下喉咙，把神经紧绷的菲比吓得手一抖，小叉子滑到了盘子里。小薛说：“你刚才不是问我这份礼物有什么名义吗？我也一直在想到底用什么名义好，可想来想去觉得不该找借口，不如干脆实话实说。”

菲比快速地抬头看一眼小薛就又把视线移向别处，她开始后悔不该来赴约，虽然既无美酒也无佳肴只有一杯红茶一盘沙拉，但其凶险不亚于鸿门宴；她也后悔刚才不该问及礼物的名义，好像是在鼓励小薛把心声吐露出来。

小薛感觉自己就像是在爬坡，几番滚落之后仍然顽强地攀援而上，总算距离坡顶一步之遥了，他孤注一掷地说：“虽然只见过你四次面，但好像已经和你很熟悉，觉得你是一位很好的……很好的……嗯……朋友，我有很多话一直憋在心里，想过很多次不知道该不该说出来。我知道我很傻，可能永远想不清楚，所以干脆来问你，你觉得我可以说出来吗？”

菲比已经几次想打断小薛但都欲言又止，听到他征求自己意见顿时如释重负。菲比的声音很柔和，但语气很决然，说道：“小薛，还是不要说吧。有些东西只有留在心里，才会永远是美好的。”

第一资源集团首批实施NOMA工程的七家省级公司的招标阶段基本落幕，除江苏之外其他的四省两市都已将评标结果上报集团总部，维西尔继浙江之后又在北京、河北和山东中标，而ICE则拿下了广东和上

海。江苏的招标启动得并不算晚，却迟迟无法拍板定案，几项子标的形势都不明朗，软件标是维西尔和ICE僵持不下，而系统集成和大型硬件系统两个标更是乱作一团，江苏第一资源的老总决定先静一静，集团也不催促，说留个尾巴过年也行。

凡是已出结果的项目中都有人告状，浙江是最先结束评标的所以告状的也最多，失利的厂商纷纷把那纸承诺书抛之于脑后，每个子标中都有人署名或不署名地向集团、部里甚至国务院、中纪委告状，有的外企居然连本国驻华使馆的商务参赞都调动起来，指斥第一资源没有按照国际惯例办事、没有给与外商平等的国民待遇，而本土企业则控诉第一资源歧视民族品牌、崇洋媚外、严重损害了民族产业的发展，并在互联网上发动网民声讨。

债多了不愁、虱子多了不咬，各个省市各项招标告状的都是风起云涌，反而没有人当回事了。国务院信访办的同志把一批告状信转交给第一资源的时候还赞叹说IT行业的人素质就是高，连告状都一律只用电子邮件。

郑总去了趟浙江，他不是一个人去的，而是把集团和各省级公司的相关负责人都召集到杭州，在浙江第一资源大厦隆重而热烈地召开了NOMA工程第一阶段经验交流现场会，会后又由宫总陪着在浙江四处走了走做调研，用实际行动验证了他曾经对宫总说过的话："支持，一定是相互的。"洪钧很想尽快去浙江拜见宫总，但看来近期都未必有机会，宫总表示做企业一定要务实，不准备搞任何签字仪式，洪钧估计只能等项目验收的时候才能去了。

这天早晨洪钧刚上车，科克的电话就来了，洪钧正想问他怎么这么早，科克笑着说："我在硅谷，一直在等着你这个懒家伙起床。"

洪钧奇怪正值年终科克不在亚太区各地督战反而跑去总部做什么，科克却已经在跨洋督战，他直截了当地说："把我想听的数字告诉我。"

洪钧早已把第一资源四个项目中标的情况向他通报过，此时刚重述一半科克就打断说："我要知道的是什么时候可以把这些记入销售额。"

"还需要一段时间，要先签正式合同，然后发货，然后向客户开具发票，那时才能记入公司的销售额。"

科克追问："什么时间签合同？"

"争取在年底前，但可能有一两家会拖到一月份。"

“Jim，你听着，我要你保证在12月31日之前和这四家客户都签订合同、都发完货、都开出发票，我要你保证这四家的销售额全都出现在维西尔今年的财务报表上。”科克断然地说。

“可是……只有三个星期了，这很困难，客户不一定会按照咱们的时间表行动。”

“你告诉他们，如果不在今年以内签订合同，我们将不得不提高价格，他们就无法享受我们现在给出的折扣优惠。”

洪钧急道：“我们不能这么做，客户在招标时已经明确规定我方报价的有效期为120天，要到明年一月或二月才会过期，在过期之前我们无权抬高报价，否则就是违约，不仅会丢掉合同还将损失全部的投标保证金。”

科克不耐烦起来：“这是你的问题，不要让我替你找解决方案。”随即又勉励道，“Jim，我相信你能办到，你不会让我失望。”

洪钧只好表示尽力而为，科克又问过其他几个快签的项目，但好像嫌弃那些都只是杯水车薪，再三要求洪钧全力以赴确保第一资源的四个项目都能记入今年的销售额。洪钧正发愁如何推动第一资源尽快签单，科克又问：“ICE拿到的那两个项目怎么样？会比我们先签合同吗？”

洪钧觉得好笑，两家在同一项目上一决高下很正常，但各自已经赢得的项目又何必在合同签订时间上争先恐后呢？便回答：“情况应该类似，但我们要签掉四个，而ICE只有两个，所以他们也许能在年底前都签好。”

科克听后显然更加忧郁，又问：“那两个项目有多大？”

“上海第一资源的金额并不太大，我估计和北京第一资源的金额大体相当。上海的项目就是这样，刚开始似乎都将是大单子，但一定会越做越小，因为上海的客户对每一分钱都会精打细算，一定要把卖方逼到走投无路才肯罢休。”

“南方的那个呢？”

“我正觉得广东第一资源有些奇怪，本应该是一个非常大的超级项目，可是据我了解金额好像只比浙江稍多一些，这有些不可思议，因为我们没有参与广东的招标，ICE并没有遇到有威胁的竞争对手，不应该把报价压得那么低。”

科克显然无意探究其中的奥秘，但比刚才变得轻松不少，说道：“看来我们四个项目的销售额加在一起肯定会远远超过他们的两个。”

觉得广东第一资源的中标金额蕴含蹊跷的还有小谭，照他一直以来的估计广东的单子应该至少比浙江的大一半，而俞威当初对项目金额的预测也是如此，可是俞威在最后一刻报给广东第一资源的投标价却大幅缩水，令小谭和皮特大吃一惊。皮特责问俞威怎么敢擅自加大折扣，俞威则理直气壮地说折扣确实不小，但并未超出早前申请到的最大折扣上限，最后关头他也来不及再做请示；皮特又问为什么这么保守，难道不能少给一些折扣或者多报一些产品吗，俞威叫屈说他何尝不想报得更高，但客户对ICE的产品尤其是北亚研发中心搞的汉化版缺乏信心，技术评分难免被压低，如果价格再居高不下就危险了。小谭也质疑说广东的标把握最大，为什么反而给出最大的折扣，俞威毫不客气地说小谭是“站着说话不腰疼”，问如果按小谭的意见报高价一旦项目丢了谁负责任，小谭被噎住了。

随着项目的进展小谭愈发疑窦丛生，ICE在广东第一资源波澜不兴地顺利中标，而俞威却很低调，小谭觉得俞威的收敛和保守与其以往的风格大相径庭，便决意揪住不放，定要查个水落石出。

同样下狠心要对俞威揪住不放的是邢众，包括翔远科联在内的信远联属下多家关联公司在第一资源各处项目上全线失利，虽然江苏尚未定局，但翔远科联的死缠烂打、逢人便咬已经令客户生厌，形势也不容乐观。邢众反思之后把失利的原因归结为遇人不淑，正是俞威这个合作伙伴害得他如此之惨。

邢众把小谭约出来商量有什么办法能够扳倒俞威，小谭对这一议题极有兴趣，但表面上还是要安抚一下，便说：“邢总，您打拼这么多年，总会遇到不顺利的时候，别往心里去，以后的项目还多着呢。”

“以后归以后，眼前的事总得给个说法、有个了结。ICE对我们不仅毫无诚意，而且还耍我们。这回非得给ICE一点颜色看看，让你们知道这个圈子是有规矩的。”邢众气鼓鼓地说。

“不是ICE，我们公司并没有对不住你们，拿我小谭来说不是就一直在尽力帮你们吗？是俞威个人的事。”小谭生怕邢众恨乌及屋，忙帮他辨明敌友。

邢众点头：“说俞威这家伙不地道都算是好听的，有他这么做人的吗？商场上耍些小聪明、搞些小动作未尝不可，但不能这么害人呐！我们初步搜集了一些证据，准备交给你们亚太区的老板，请他做出处

理，最好让俞威滚蛋！”

小谭忍不住急切地问：“都有哪些证据？”

“第一，他在第一资源总部说我们的坏话；第二，他对合作伙伴没有一视同仁，而是厚此薄彼，承诺向我们提供的支持都没兑现；第三，我怀疑他和某些公司私下有利益交换，拉一个打一个，在浙江就和凯华兴业合伙耍我们。”

小谭明显感到失望，说道：“这些好像都不能算作证据吧。”

“怎么不算？你忘了？咱们四个人在杭州谈的那次，俞威还在你整理的备忘录上签了字，明明是俞威和姓杜的串通好了给我下套，要是没那份备忘录，浙江中标的就会是我们。”小谭正想不明白，邢众又说：“我说到做到，用翔远科联投了高价标，可宫总拍板时明确说优先考虑来自于省外的厂商，如果翔远科联投的是低价标就一定是我们打掉凯华兴业，怎么轮得到亚讯泛舟？”

小谭暗笑邢众原来是如此推理的，难怪其对俞威恨之入骨，他不好赞同也不好辩驳，只得委婉地说：“邢总，我觉得那份备忘录恐怕作用不大。您要是想到我老板那里告俞威的状，就得找出我老板关心的东西，而不能只讲您自己关心的。您说的几条确实都是俞威不仗义，但在我老板看来那只是你们之间的个人恩怨，搞不好他还会认为那是俞威为ICE中标而采取的策略，您这一告反而替俞威邀功了。”

邢众听后张口欲言却半点声音也没发出来，沉默许久才说：“你们外企怎么也这个德性，官官相护。”

“不是官官相护的问题，而是角度问题。您向我老板告俞威的状，不能告他怎么侵害了你们信远联的利益，而是该告他怎么侵害了我们ICE的利益，这样我老板才会重视也肯定会采取行动。”

邢众豁然开朗，高兴地说：“还是你小谭懂外企那一套。”但马上又发愁道，“他侵害你们ICE利益的事，我们外人怎么能了解呢？”

“确实不太容易，我从公司内部想了不少办法还是打听不出来，所以想从外面的渠道试试看。我相信我的方向不会错，如果能挖出切实的证据，我老板一定不会放过俞威。”

邢众顿时来了精神，急着问：“什么方向？需要什么样的证据？”

“广东第一资源的单子，我敢打赌俞威一定搞了什么猫腻。”小谭眼睛

里放出一种异样的光芒。

第十六章

科克从硅谷回到新加坡之后每天给洪钧打一通电话，催问几个项目的进展。洪钧回想前两年的年底好像都没见科克如此心急火燎，不过也许是因为自己当时无缘直接领教科克的疯狂，前年年底时洪钧的上面是杰森而去年这时候他上面是韦恩，洪钧不由得怀念起那两位老领导了。

李龙伟和小薛被洪钧派去杭州，明令不拿到客户签字盖章的合同不许回来，而他自己就在北京——石家庄——济南组成的三角形上来回奔波。客户到年底也忙得焦头烂额，山东第一资源的客户被逼急了便放开嗓门质问道："你们这公司咋回事啊？！好像十二月签的合同才值钱，明年一月签的合同就成废纸啦？！"洪钧只好解释年关对于外企的重要性，NASDAQ市场上的广大投资者都在翘首以待维西尔本年度的营收数据，这时候签的合同含金量高啊。客户嘿嘿一笑，说俺们也是上市公司，要是能把这点钱拖到明年再花，俺们今年的业绩也会更好看一点。

洪钧也求过郑总，如果集团能向下面打个招呼督促一下，要求年底前完成软件采购，那下面的工作就好做了。郑总在电话里沉默片刻，但还是没压住火气，硬邦邦地说："不差这一天两天吧？十二月和一月能有多大区别？难道明年你们公司就不存在了？"

洪钧心情益发沉重，倒不是因为郑总拒绝帮忙，而是因为郑总说的那最后一句话。洪钧好像被点醒了，科克近乎歇斯底里地要把所有合同都在今年内签掉，的确有些像是世界末日即将来临，仿佛过年以后一切都会变得毫无意义。

年底的倒计时一天天临近，形势也一天天明朗，能做的越来越有限，而科克也变本加厉，他当然不会听天由命地接受结果，这两天洪钧已经从科克的口风里察觉出他在打什么主意，不免担心起来，偶尔打一些擦边球在所难免，但如果是彻头彻尾的弄虚作假则完全是另一回事。洪钧给科克发了几封电子邮件，请他明确指示在当前形势下应该怎么做，科克全然不予回应，而每天的电话却一个不少，洪钧便知道科克绝不会给他留下任何白纸黑字的证据。洪钧专门把菲比的MP3借来，放在桌上的直线电话旁边，打算等科克的电话一来他就免提通话同时用MP3录音，不料科克却只打他的手机。洪钧狠下心淘汰掉惯用的老款诺基亚，去买了一部可以在通话时录音的手机，虽然每次只能录三分钟但应该绰绰有余。

这天临近中午，科克的电话又来了。洪钧把刚投入使用的新手机贴近左耳，左手的中指搭在手机右侧的录音键上待命，心里比往日多了几分紧张。

科克早已不再寒暄直奔主题：“有什么最新消息？”

洪钧硬着头皮回答：“我们与河北和山东的谈判刚刚结束，双方对合同和附件都已达成一致，客户内部需要走一下流程，相关几个部门全都签字之后才能在合同上正式签字盖章，大约还需要五个工作日。浙江和北京进展得更快些，谈判在上周都已完成，目前正在会签阶段，最早下周可以拿到合同。”

科克鼻子里“嗯”了一声，又问：“你说的是乐观的情况，会不会出现什么意外？最坏的可能是什么？”

“客户内部流程中每个环节都可能拖延，我们争取不让流程变成黑箱，但即使我们掌握到每时每刻都在发生什么，仍然无法跳进去直接推动，所以有可能在31日之前拿不到合同。”

“根据会计准则，不可以单凭一纸合同就认定销售额已经发生。31日之前不仅要拿到合同，还要向客户发货，还要把发票开给客户！”科克严厉地说。

“但是下周就是圣诞节，美国的产品部门都要放假，我担心他们能否及时向中国发货。”

科克沉吟道：“如果由维西尔中国从北京向客户发货，是不是就不存在这一问题了？”

“维西尔中国只有权向客户提供软件的临时版本用于评测或试用，客户购买的正式软件产品只能由总部发货。你知道，总部担心中国有盗版问题，一直不肯授权让我们自行发货。”

“我知道，我当然知道。”科克烦躁地打断，“我问的是，如果你们把临时版本发给客户，假称就是总部经由你们转发的正式产品，客户能分辨出来吗？”

洪钧暗叫一声“该死”，深恨自己刚才反应不及没有录音，更恨不能时光倒转。他抱有一丝侥幸地想再试一次，便轻轻按下手机的录音键，问道：“你的意思是，维西尔中国将临时版本假冒为总部提供的正式版本从北京发给客户？”

电话那端沉默了，过一会儿才又传来科克的声音：“Jim，我要求你保证，客户一定会在31日之前签字验收维西尔发给他们的产品。你必须保证在31日午夜之前向客户开出发票，并记入销售额上报给亚太区和总部汇总。”

这番话滴水不漏，洪钧无奈地摇摇头，心想科克看似大大咧咧其实滑得像条泥鳅，想要套住他决非易事，但仍不甘心，又问：“发货和开发票毕竟可以由维西尔控制，现在看来关键是合同本身，如果客户要迟于31日才签合同，我们可以考虑其他的解决方案吗？”

“Jim，今年剩下的最后十天对我们至关重要。你，和你的团队，今年都干得非常出色，你们都付出了巨大的努力，你们肯定记得那些困难和焦虑的日日夜夜。难道你和你的团队不希望这些努力早一天获得回报吗？”

洪钧听着科克极富感染力的说辞，知道科克的攻心战术正处于动之以情的阶段，暗自盘算其实第一资源四个项目中的任何一个若能记入今年的销售额，维西尔中国的业绩就算过关。洪钧正不为所动，忽然从手机里发出“哔”的一声，把他吓了一跳，忙将屏幕挪到眼前一看，原来是本段录音结束。

洪钧只顾担心科克会不会也听到这个提示音，科克已经转入晓之以理的阶段，他像洞悉洪钧心思似的说：“如果换作其他人，很可能只得到一个项目就会满足，毕竟今年的业绩指标可以达到，但是，Jim，我觉得你不是这样的普通人。说老实话，去年和韦恩那个家伙讨论大中国区今年的指标时我很悲观，我不认为他能干成什么，所以给他定的指标并不高，重组中国区后你承担的指标也没有大幅增加，所以那个数字对你来说毫无挑战性。现在四个项目都已到最后时刻，难道你不想创造历史？难道你不想证明你自己？”洪钧觉得科克所言恰恰不是老实话，当初科克巴不得韦恩完不成业绩走人，所以今年的指标定得绝对不低。

科克接下来便是诱之以利：“你不用担心明年，我不会因为你今年表现出色而提升你明年的指标，我是个通情达理的人，大项目不是每年都可以遇到的。我不仅不会增加明年的指标‘惩罚’你，我还要用现金重奖你和你的团队。我要告诉你，也请你转告你的团队，如果你们能使这四个项目都出现在今年的财务报表上，你们应得的奖金将加倍，额外的这份由亚太区支付，连那个最年轻的小家伙都将成为百万富翁。”

科克提到明年倒引起了洪钧的关注，他很想探听一下究竟还有没

有“明年”，在确认科克开出的不是一张空头支票之前，他不会把这些转告给小薛他们。没容洪钧插问，科克已经开始加之以威：“Jim，我和你一直合作得很愉快，我也一直尽我所能支持你，现在，我需要你的支持，我需要这四份合同，我需要你把它们在31日之前带给我。忘掉维西尔中国今年的业绩指标吧，我不会用那个数字作为评判你的标准，我现在只看重这四份合同。我希望你再一次证明你是合格的，我希望你和我有机会继续合作下去。我希望，你不会让我失望。”

洪钧发自内心地不愿让科克失望，科克对他有知遇之恩和再生之德，即使科克声称今天洪钧的一切都是他施与的，洪钧也并不觉得他言过其实。科克对洪钧的支持和庇护几乎到了无以复加的程度，而到目前为止科克所做的一切似乎都不求回报，只因为洪钧是他的“自己人”。不过，只是到目前为止。现在科克正是要用过去的恩德换来洪钧今日的回报，他要把以往坚持不懈的长线投资在此刻套现。即使如此，洪钧依旧觉得可以理解，他从心里希望科克真的把他当作“自己人”，把背后究竟隐藏着什么样的难题告诉他，然后两人同舟共济总能加以化解；他甚至设想过，如果科克和他开诚布公地商议对策，他会因自己偷录电话这一小动作而惭愧得无地自容。但是，洪钧没有机会惭愧，他感到失落甚至有些伤心，科克无意向他吐露内情，而是一味地施压并最终摊了牌。

洪钧尽管心里不是滋味，但科克的态度已经让他彻底认清了形势，那四份合同的重要性已不言而喻，重要到与科克休戚相关，而洪钧的全部价值只在于为科克带来那四份合同。洪钧平静而坚定地按下录音键，最后一次试探道：“如果出现一些不顺利的情况，我们可以采取哪些变通措施呢？”

科克不动声色地回答：“Jim，做所有你该做的事，做所有你能做的事。我相信，客户一定会如我们所愿地签约和收货，销售额一定会如我们所愿地记入本财政年度。”

洪钧知道这回对手机的更新换代是地地道道的枉费“新”机，通话结束后他就把那两段录音文件删掉了，科克已经把所有能做的文章逐一点到，但绝不会明确说出洪钧想听到的那些东西，因为科克没有把洪钧放到他那条船上。

洪钧一进家门就发现菲比也刚到，正把风衣挂到衣柜里，菲比略带惊讶地问：“怎么今天这么早？”

洪钧苦笑道：“你越来越幽默了，九点多到家居然还称得上‘这么早’。”

“本来就是嘛，你最近哪天也没有十点以前回来过。”

洪钧说句“多谢表扬”就拎着电脑包走进书房，菲比跟进来，看见洪钧正在写字台的抽屉里翻找着什么，她走过去搂住洪钧的腰说：“刚才有人请我吃饭去了。”

洪钧扭头凑近菲比身上的羊绒衫，皱一下鼻子说：“嗯，闻出来了，吃的中餐吧？烟味不小。”

“不会呀，我和他坐的是单间，怎么会有烟味呢？”菲比抽出一只胳膊凑到鼻子下面也闻了闻，说，“想起来了，他是抽过一支烟。”说完就仔细观察洪钧的反应。

洪钧毫无反应，他从抽屉里找出护照拿在手里翻了翻，刚放进电脑包又取出来，转身走进客厅在沙发上坐下后才嘟囔道：“看来是位男士。”

菲比也跟过来坐下，眼睛一眨不眨地盯着洪钧的脸，说：“是啊，他都约我好几次了，实在不好意思总回绝他。”

洪钧打开电视等着看晚间新闻，又想起什么便看了看护照里面的几份签证，才心不在焉地问：“谁呀？”

“是我老板。”

洪钧一愣，马上又轻松地说：“是那小子，他是不是拍你马屁，想让我在他老板面前替他说几句好话？”

“不是，这个是新来的，不认识你。我上次告诉过你我老板换了，你是不是根本没往心里去呀？”菲比气得噘起嘴，用膝盖撞了洪钧一下。

洪钧笑了，先揉一下菲比的膝盖，再揉一下自己的大腿，说：“没忘，只是刚想起来。人家初来乍到，和下属联络联络感情也是应当的嘛。”

菲比“哼”一声，拧身坐到另一侧的沙发上，气鼓鼓地说：“你怎么那么大方啊？拜托，就有劳你为我吃一次醋好不好？起码证明你是关心我的嘛。”

“只有吃你的醋才算关心你？所以你那么爱吃醋就说明你特别关心我，是吗？”洪钧笑呵呵地反问。

洪钧这副满不在乎的样子更让菲比生气，她拿起一个靠垫在自己腿上拍打着，说：“你不要偷换概念！我对你的关心就是远远胜过你对我的关心。你刚才要是吃醋了、生气了，我反而比现在要开心，我就是想让你证明给我看，你是在乎我的。”

洪钧整个人躺倒在沙发上，懒懒地说：“都快累死了，哪还有力气争风吃醋。我也拜托你，不要变着花样地考验我好吗？”等了一会儿没有听到菲比继续争辩，洪钧认为这一小插曲已告结束，便起身问道：“你的护照呢？”

“在我家呢。你要做什么呀？”

“带你出去玩。你不是说我不关心你、不在乎你吗？我这就带你好好出去玩一次，一直玩到明年再回来。”

“你别骗人了，谁不知道年底是你最忙的时候，连吃醋的工夫都没有，怎么会有时间出去玩？”菲比一撇嘴，又把头抗议似的扭向一边。

“真不骗你，我是要和你一起出去度度假。”

菲比端详着洪钧一本正经的脸，狐疑地说：“反常，你太反常了，不会是地震前兆吧？”

“我的确是太累了，想彻底放松一下，也已经很久没有好好陪你了。怎么？你不想和我出去度假？”

“除非你对我说实话。我还不了解你，你才不会突发奇想忽然变得这么浪漫，你多周密啊。老实交代，究竟是因为什么？你不会是做了什么对不起我的事吧？”

洪钧看这架势很难蒙混过关，只好说：“我是迫不得已，必须出去躲躲。”

菲比本能地以为洪钧面临某种生命危险，禁不住“呀”的一声，洪钧见菲比惊吓得花容失色，忙把科克压到他头上的那桩不可完成的任务讲出来，然后说：“我明白科克的意思，无非是要我在合同签订、产品发货和客户验收这三个环节上造假，把那几个单子都算到今年来。其实那几个项目已经板上钉钉，不过是把一些日后该做的事提前到现在做，算不上天大的罪过，可我还是不想干，另一方面我又不想和科克撕破脸，所以只能走为上策。”

菲比已经踏实下来，问道："可是你偏偏要在这个时候去休假，科克肯定知道你是想躲出去，他怎么会放你走呢？"

"所以我才必须用一个令他无法拒绝的理由，即使他心知肚明，但也只能准许我休假。"

菲比瞥一眼洪钧摆在茶几上的护照，虽然一头雾水却已经变得警惕起来。洪钧讪讪地笑笑，陪着小心说："我告诉他，我和你要出国结婚。"

"啊？！"菲比又惊呼一声，过一会儿才说："你怎么这样啊？！为什么不说你自己或是家里人病了呀？"

"我怎么能好端端地咒自己生病呢？咒家里人也不行啊。"

"哦，你不肯咒自己生病，却宁肯咒你和我结婚，什么逻辑呀？"菲比话一出口就发现洪钧冲她露出一副坏笑，马上回过味来，刚才那句话竟把洪钧和她结婚说得像是洪钧的一大不幸，忙又羞又恼地解释："要被你气死了。我的意思是，你和我结婚这种事，是能随便拿来当借口骗人的吗？"

洪钧硬着头皮辩解："这次实在没别的办法，我必须找出理由使我在年底那几天无法履行职责。生病这种借口不行，无论是住院还是在家，他们都可以找到我让我做主。"

"出国结婚又不是心血来潮说走就走的，你怎么可能事到临头才向科克请假？都不能自圆其说，科克会觉得你是在耍他。"

"我对他说咱们已经计划很久，只是因为突然发生了一件事，是个意外，导致你等不及了，必须马上结婚，所以是刚刚匆忙做出的这个决定。"

"什么事？什么意外？"菲比追问。

"我没说，这是我个人的事，属于隐私，没必要向科克解释。不过，我只说到这一步他也明白了。"

"什么事情会让我等不及？"菲比还在嘀咕，忽然抬眼用灼灼的目光直视洪钧，白皙的脸上泛起一层红晕，指着洪钧的鼻子喝道："说，你到底什么意思？"

洪钧开始耍赖："连科克都一听就明白了，你那么聪明肯定也猜得出

来，不用我说。”

“不行，我才不猜呢，就要你亲口对我说出来。说，你那些话到底指的什么？”

洪钧见菲比不依不饶，心里开始发虚，犹豫一阵只得双手在自己的肚子上方搭出个拱门的形状，瞬间又把手挪开，惴惴地说：“就是指这个。”

菲比的脸更红了，羞愤交加地把靠垫向洪钧掷过来，趁洪钧躲闪之际整个人也扑上来，双手张开作势要掐洪钧，但在洪钧身上比划几下终究只舍得拿他的胳膊下手，掐住后一连摇晃了好几下，洪钧还没感到有什么痛痒，菲比却已经眼泪汪汪地说：“有你这样的吗？！编什么瞎话不好，干吗拿我编瞎话呀？这种事能拿来开玩笑吗？”

洪钧本就自知理亏，一见菲比即将夺眶而出的眼泪更乱了方寸，忙用另一只胳膊试图抱住菲比，说：“我是被逼无奈才出此下策的，都是我不好，别生气了啊。”而后却忍不住又加一句：“别气坏了身子。”

菲比被气得“扑哧”一声笑了，又马上收起笑容说：“你还敢胡说八道！你就不怕别人也拿我开心吗？”

“这你放心，科克才不会搞那些八卦，别人都不会知道。”

菲比想必也累了，甩开洪钧的胳膊，坐到他旁边说：“我看你最八卦，这样的理由科克居然信了？”

“他才不会信，但是这个理由站得住脚，他犯不着点破。我感觉他其实也挺矛盾，既希望我能在最后一刻把合同都签下来，又担心万一签不下来我恐怕不会按他的旨意造假，既然我打定主意要躲，他就干脆成全我，省得我碍他的事，只要我同意授权让Laura而不是李龙伟做我的acting，这样Laura一支笔又管accounting又管sales，科克和她配合起来就得心应手了。”

菲比两眼无神地瞪着前方，根本没留意洪钧讲的这些，直到洪钧轻轻碰她一下才愣愣地问：“你想去哪儿？”

“菲律宾的宿务岛。”

“怎么挑那儿啊？菲律宾多不安全呀，你不怕出事啊？要是被绑架了怎么办？”

“我巴不得出事呢，不然怎么和科克、Laura他们失去联络？”洪钧见菲比越发担心，又说，“我逗你呢，宿务很太平的，只有年末那两三天咱们去旁边的一个小岛玩一玩失踪，其他时间都在酒店里泡着。”

“什么时候去？”

“争取25号前后吧，明天赶紧去旅行社和使馆看看，最早1月3号回来，那时候应该已经尘埃落定。”

菲比侧过脸看看洪钧，说：“计划得挺好，你自己去吧，干脆骗人骗到底，他们不会知道你是一个人去的。”

洪钧扳过菲比的肩膀笑着说：“那怎么行，我真的想好好陪陪你，反正你请假很容易，那个新老板不是正向你献殷勤嘛，不会不批的。”

“那你说，这次出去只是度假呢还是真要结婚？”

洪钧张着嘴想了想才说：“都行，随你吧。你要是想度假，咱们就好好玩一玩；你要是想结婚，也行，反正咱俩已经板上钉钉，不过是把一些日后该做的事提前到现在做，没什么不可以。”

“是不是也算不上天大的罪过，但你还是不想干？哼！我可没像科克那样逼着你弄虚作假。美得你，好像我求着和你结婚似的。你把结婚当成什么了？当成儿戏呀？”

洪钧忍不住指出：“那是谁总闹着要结婚的？”

这句话把菲比刚刚消退的火气再次点燃，她厉声说：“没错，我是比你更盼望结婚，但是，我不会勉强你。如果结婚在你眼里是这样的不重要，可以这样的敷衍了事，我宁可不要。”洪钧正后悔一语不慎捅了马蜂窝，瞬间之前还声色俱厉的菲比却忽然委顿下来，神色凄然地低语道：“在你眼里我真是不可理喻的‘结婚狂’吗？我只是个普通的女人，我在心里幻想过好多种你向我求婚的样子，不知道哪一天你会突然用哪一种方式向我提出来；我还幻想过好多种你和我结婚的场景，也不知道真实的会是在什么时候、在什么地方，但我知道一定会有那一天，我一定能等到。我知道你不是个浪漫的人，已经有太多的事让你烦，我没指望你的求婚有多么别出心裁，也没指望咱们的婚礼有多么奢华气派。我只希望，你能让我感觉到，你愿意为我多花些心思，你是在乎我的。”刚说完，在菲比的眼眶里积蓄多时的眼泪像两支涓涓细流从眼角内侧汩汩而下，绕过鼻翼、淌过嘴唇，沿着下巴无声地滴落在胸前。菲比抬起手，并没有去源头拦阻，而是只把羊绒衫上溅

落的几滴泪珠拂去，立刻又有几滴泪珠前赴后继地掉在她的手背上。

如果不是看到菲比手上的动作，洪钧都没察觉到菲比哭了，他忙凑过来捧住菲比的脸，看着菲比梨花带雨的样子，心真的疼了。菲比瞥向一边不看洪钧，洪钧把脸转到侧面追着和菲比对视，菲比又马上瞥向另一边，眼珠的运动把更多的泪水从眼眶里驱赶出来，洪钧贴上去在菲比眼睛下方吻了一下，刚尝到泪水的咸味就被菲比推开了。

洪钧从茶几上扯了几张纸巾帮菲比擦拭，哄道："好啦好啦，那咱们这次出去只是度假，结婚的事以后再办，一定特正式特隆重。"

菲比把洪钧手里已经揉烂的纸团夺过来扔掉，自己另抽出纸巾在脸上蘸了蘸，坚决地说："我不去，要去你自己去。"

洪钧轻轻拍着菲比的后背说："好啦，别生气了，我该认的错都认了、该表的态都表了，对悔过自新的人总得给条出路吧？"

"除非……"菲比忽然破涕为笑，含情脉脉地看着洪钧说，"除非……这次你就和我结婚。"

洪钧简直不敢相信自己的耳朵，他已长期领教菲比的任性，但在"大是大非"的问题上如此孩子气地说变就变却有些可疑，他怀疑菲比是不是欲擒故纵又在考验他，刚要再次表态，菲比已经把头靠在他的肩膀上憧憬道："菲律宾人好像都信天主教吧，到处都是教堂，咱们就去找一座特小的，只有一个牧师的那种，请他为咱俩证婚，教堂可以很简陋，残垣断壁都没关系，咱俩加上牧师，总共只有三个人，多圣洁啊，好不好？回国以后再办正式的婚礼。"

洪钧笑了："倒是挺浪漫。还说我把结婚当儿戏呢，你这主意才真像演戏。"

菲比被兜头泼了一盆冷水，立刻赌气说："你到底答不答应嘛？你要是不答应，我就不和你去；不仅不去，我还要回维西尔转一圈，让他们都知道你骗人。"

洪钧一听不由得升起一股无名火，说道："你是在要挟我吗？"

洪钧声音不大但话里透着的寒气让菲比仿佛掉入了冰窟，她惊恐地看一眼洪钧，喃喃地说："你怎么会这么想？我怎么会要挟你？难道你真的担心我会做出什么伤害你的事？你就这么信不过我吗？"

洪钧怔了半天才说："我只是受不了你把结婚作为某种条件。"

“我想和你结婚，难道有什么错吗？而且是你首先利用了你和我的关系，拿结婚当借口去对付科克的。”

洪钧懊丧地垂下头，用双手的大拇指用力按压太阳穴，自言自语似的说：“我最近是怎么了？真是神经过敏。”然后把头仰靠在沙发背上，闭上了眼睛。

菲比缓缓站起身，无声地走到衣柜旁取出风衣穿好，刚又拿起自己的包，洪钧的眼睛睁开了，他见菲比正走向门口立刻诧异地问：“你要走？”

“我回自己家去。”菲比低着头用细小得几乎听不见的声音回答。

洪钧条件反射般的离开沙发冲过来，拉住菲比的胳膊说：“怎么说走就走啊？脾气越来越大了。”

菲比平静地说：“你太累了，睡一觉明天再说吧。”说完就要去开门。

洪钧急了，把菲比的两只胳膊都抓在手里，大声说：“不许走！我不会让你离开我！”

菲比被洪钧弄疼了，表情痛苦地说：“我是回家拿护照！”

洪钧的手一下子松开了，又马上伸开双臂把菲比紧紧搂在怀里，柔声说：“差点被你吓死，还以为你要fire我呢。”

菲比不说话，挣脱出一只手去拉门把手，洪钧把她的手抓回来，又夺下另一只手里的包扔到沙发上，一边试图把菲比的风衣脱下来一边恳求：“别走了，护照明天早晨再去拿，我陪你一起去，好不好？”

菲比的身体软下来，偎依在洪钧怀里，轻轻地“嗯”了一声。

圣诞夜小谭纠集一帮男男女女在后海的酒吧折腾到将近天亮，回到家倒头就睡，半梦半醒地不知过了多久被手机铃声吵了起来，头晕脑胀地听见邢众说：“尤教授让我和你说一声，请你马上给他打个电话。”

小谭顿时想起来居然忘了给尤教授送一份圣诞和新年的礼物，懊悔得猛拍一下脑袋，但马上又觉得堂堂尤教授才不会计较这点小意思，便问邢众：“尤教授提了是什么事吗？”邢众没理睬，只是再次催他尽快打电话。

小谭看时间已是下午，心里虽然犯急但还是先洗了澡，又把自己整饬

一番，等心神平静下来才给尤教授打电话，尤教授总像是日理万机，连接电话都是争分夺秒的，一句也不愿多说，只是约小谭当面谈。小谭只好询问见面的时间和地点，尤教授说初步定今天晚上吧，地点无所谓，哪里都行。小谭最怕尤教授之类的这种习性，看似很随和，其实是被人伺候惯了，连脑子都懒得动。小谭急忙开动脑筋伺候，自然要选离尤教授的学校比较近还得容易找到的地点，小谭想想西直门外有什么像样的酒店，便提了中苑宾馆，尤教授只说句“可以”就挂了电话，小谭知道其他细节只能通过短信告知尤教授了。

小谭先去公司备好一份新年礼物，无非是带有ICE标志的手表、钢笔和年历之类，他又往袋子里放了一张已充值的商场购物卡。赶到动物园海洋馆旁边的中苑宾馆时刚六点多，他在大堂吧找个位置坐下来，尤教授说不准几点到，也没说要不要一起吃饭，小谭只好等着。饥肠辘辘地熬到八点半，尤教授终于来了，一见小谭选的位置便皱起眉头，他显然不愿意和小谭同坐一张沙发，而两张沙发之间又相距太远，便扭头走到酒吧的另一侧，在一张小圆茶几旁的椅子上坐下。小谭跟过来问道：“您要不要先吃点东西？”

“不用，那些人也真是，非留我一起吃饭，耽误我这么多时间。”尤教授摆着手说完看一眼小谭，忽然意识到什么，忙问：“你还没吃吧？”

小谭只好咽一口唾沫，说：“我吃过了，我是怕您还没吃晚饭呢。”

两人各自点好饮料，尤教授挺客气地说：“今天请你来是想当面和你探讨一些问题。”

“您实在是太客气了，有什么需要我做的您只管说。”小谭猜不透尤教授的目的，不免有些忐忑。

“我对钱这个东西一向不敏感，对商务方面更是毫无兴趣，所以对最近发现的一个问题怎么也搞不懂，想来想去就觉得也许你能帮我这个忙。”尤教授见小谭满面堆笑摆出一副洗耳恭听的样子，便接着说，“可能不少人都以为你们外企做事很正规、管理很规范，可是我也听说外企里面并不干净，是不是这么回事呀？”

小谭一时不知如何回答，身为外企的一分子他总不能把外企说得过于不堪，但又担心万一尤教授有意同流合污，自己若把外企说得一尘不染岂不是把尤教授下面的话挡回去了，只好含糊其辞地说：“可能各家的情况都不太一样吧。”

“你做销售很多年了吧？销售这一行里面是不是门道很多呀？”

小谭隐隐有些不快，问道："您是指？"

"哦，没什么，和你随便聊嘛，想到哪里就说到哪里。据你了解，销售人员要是想占公司的便宜，都有些什么办法呀？小打小闹的那些不算。"

小谭觉得尤教授简直是在诱供，奇怪在象牙塔里做学问的人怎么会对这方面的学问如此好奇，只好说："干销售的要想从公司占到大便宜不太容易，无非是从合作伙伴那里要些好处，或者从给客户的好处里截留一些，也有的向公司谎报业绩，以小充大，从公司骗一些奖金、提成，其实羊毛出在羊身上，所有这些都是从客户身上来的，公司本身没多大损失。"

"哦，那有没有以大充小的呢？"

小谭暗暗一惊，好像忽然明白尤教授用意何在了，立刻问道："您是不是也觉得广东第一资源的软件合同有些不对劲？邢总和您提过了吧？"

尤教授皱起眉头连连摆手说："我对商务上的事不感兴趣，你们那个俞威有没有侵害你们公司的利益和我更没有关系。我关心的是NOMA工程，我对第一资源有很深的感情，我不能眼睁睁地看着第一资源的利益受到任何侵害。"

小谭直后悔自己过于冒失，脸上挂着歉意的笑不敢再开口。尤教授问："你有没有研究过广东的软件订单？"小谭点头，尤教授又问："发现有什么问题了吗？"

"折扣都打到头了，其实没必要给那么大的折扣，本来可以签得更大。"小谭脱口而出。

尤教授顿时义愤填膺，阴沉下脸说："你们这些贪得无厌的奸商！从我们中国赚走那么多钱，还觉得不满足？！"

小谭发现自己再一次马失前蹄，不怕立场错误，怕只怕把错误立场暴露无遗，那才是大错特错。尤教授见小谭的悔恨交加很诚恳便不再追究而是提醒说："我指的是软件的配置。"

小谭恍然大悟，忙说："配置是有些问题，感觉少了很多东西，以广东第一资源的规模来看，软件的用户数少了些，有些应该买的产品也没买，比如一些开发工具和系统管理工具。我问过俞威，他说这是因为客户很谨慎，小步快跑，首期见效后自然会追加。"

“那会不会影响NOMA工程在广东的实施进度和效果呢？”尤教授忧心忡忡地问。

“肯定会影响，小马拉大车、大脚穿小鞋，都跑不远。”

“可是我问过广东第一资源的人，他们很有把握，说该有的都有了，明确说没有留尾巴，近期不需要再向你们买软件。”

“我也奇怪，把单子做小对俞威究竟有什么好处呢？”小谭本以为尤教授有了什么重大发现，不免有些失望。

“你有没有关注系统集成那个标的情况呀？”尤教授得意地晃动跷着的二郎腿。

小谭摇头：“广东的整个项目我一直没怎么介入，系统集成的标邢总也失利了，我就没再关心。”

“系统集成标的中标结果集团已经批了，广东第一资源也刚和中标的那家公司正式签了合同。你知道吗？合同金额比当初的投标金额高出不少啊。我开始以为是那家公司蓄意涨价，后来有人让我看了合同中的一份附件，我才发现是广东第一资源在订单上新增了不少东西。”

“什么东西？是产品还是服务？”小谭精神为之一振。

“从字面上看模糊不清，所以才想听你说说会是什么名堂。我也问过广东那边，他们好像讳莫如深的，但看样子不是什么有形的产品而是几项服务，应该是和软件相关，大致围绕软件的客户化、性能优化和灾难恢复之类的。”

“可是集成商两手空空根本没办法提供这些服务，这些都离不开ICE软件的开发工具和系统管理工具。”

尤教授伸手在茶几上敲了敲，说：“我叫你来，就是想让你把这些串起来，软件合同里少了些东西，系统集成合同里多了些东西，难道只是巧合吗？”

小谭不由激动起来，他尽量按捺住狂乱的思绪，将这些线索精心编织成一幅画，画面逐渐清晰，他也愈发激动不已，猛地在茶几上一拍，把尤教授吓了一跳，尤教授顾不上斥责小谭的失礼就急切地问：“怎么样？”

“瞒天过海，偷梁换柱！”小谭胸有成竹地说，“我们公司的合作伙伴为

了开发增值产品、开拓市场、向客户提供技术服务，都需要用到我们的软件。那家集成商是ICE的代理商，还是白金级的，俞威可以用支持合作伙伴的名义以低廉的价格甚至免费向他们提供ICE的全套软件产品和密钥，而他们就可以把这些软件和密钥交给广东第一资源。ICE的软件密钥有很多限制，但内部的人想动些手脚还是不太难的，这样广东第一资源没有买够的用户数和没有买齐的模块就都可以补全了。”

“而广东第一资源以购买几项新增服务的名义向那家集成商额外支付的款项，就会被俞威和集成商两家私分。”尤教授铁青着脸说。

“不是两家，是三家，肯定还有广东第一资源的人。”小谭补充道。

尤教授面无表情地看一眼小谭，好像根本没听见小谭对客户的指控，转而问：“下一步你有什么考虑？”

“俞威的行为已经严重损害了我们ICE的利益，我作为公司的一员，有义务向公司反映，公司应该会对他进行处理。”

“那是你们公司内部的事，我担心的是会不会影响到第一资源的NOMA工程。大大小小的项目我参与过不少，投标价和最终的合同额总会有些差异，但广东的系统集成标在合同里大量新增原先招标书中没有的东西，肯定是违规的。我了解邢众，他是个老实人，也是个很正直的人，眼睛里揉不得沙子，在商海里游了这么久还能保持学生时代的淳朴和执着，很可贵啊。我相信他应该会据理力争，要求广东第一资源宣布系统集成标的结果无效并重新招标。”尤教授又意味深长地说，“如果真像你分析的那样，广东第一资源通过集成商额外获取你们的软件，就说明软件标也有重大问题，说明你们投标时提供的产品缺斤短两，是无法满足第一资源要求的，所以软件标也可能会推倒重来。两个标如果都发生这么大的变故，广东的项目恐怕难以按计划展开，而广东是集团的龙头，整个集团的NOMA工程就都要被投上一层阴影喽。”

小谭一门心思只惦记抓住俞威的软肋，正沉浸在大功告成的喜悦之中，完全没料到尤教授另有更深层的顾虑。小谭琢磨尤教授虽然总把第一资源的利益挂在嘴边，但他想传递给自己的恐怕是软件标也可能作废这一信息，小谭觉得尤教授思维之缜密深邃远非自己可及，便虚心求教：“您看应该怎么办？”

“不能让个别害群之马的小动作影响NOMA工程的大局！”尤教授铿锵有力地说，“你们公司还是可信的，产品也是过得硬的，如果因为俞

威个人的问题使你们公司受到牵连，真的很可惜。中标的那家集成商大体上也是合格的，恐怕是被俞威利用了。所以我的想法是要把个人行为与公司区分开，不要推翻现有的格局，要把影响控制到最小。至于邢众嘛，我虽然不能替他做主，但工作还是可以做的，可以劝他从大局出发，多做富有建设性的事，要给第一资源捧场而不能拆台。邢众是个一心想干事的人，只要让他参与到项目中来，我想他的态度会是积极的。你看，能不能由你们公司出面，把几家都请来坐在一起好好谈谈？只要对NOMA工程有利、对第一资源有利，你们达成什么样的合作我都会很高兴。”

小谭懂了，脑子里迸出一个词——讹诈！他忽然悟出为什么一向高姿态的尤教授会屈尊找他来谈这些而邢众却躲到了幕后，因为客户不会垂青造反英雄，即使重新招标邢众仍然没有必胜的把握，只好和尤教授演一出双簧，捏住ICE、集成商和客户三方的把柄相要挟，以求挤占一席之地、分一杯羹。对方的用意清楚了，小谭又苦思应对之策，自己与广东第一资源和那家集成商素无交情，难以代表ICE出面斡旋，这一角色恐怕非俞威莫属，皮特虽然对俞威猜忌已久，但两害相权取其轻，肯定会指望俞威戴罪立功、力求保住广东第一资源这个特大项目。如此想来小谭便豁然开朗，不仅不该“保”，反而应该“破”，不破不立，只有尽快破掉ICE在广东第一资源的单子，让俞威罪上加罪，才能彻底破掉俞威，才能让自己立起来。

主意已定，小谭觉得自己也应该做一个“很正直”的人，便对尤教授说：“您的苦心我理解，都是为了顾全第一资源的大局。我了解我老板，嫉恶如仇，从不妥协，公司出了这么大的事我不可能不向他汇报，他对俞威一定不会姑息，也一定会取消那家集成商的合作伙伴资格，可能还会亲自到广东第一资源登门道歉，并主动退出项目。您刚才的设想真的非常好，但我恐怕很难左右我老板。从另一个角度看，如果系统集成标推倒重来，一定会比以前干净得多，我对邢总很有信心，邢总他们一定能胜出。”

尤教授显然颇为意外，半晌才说：“老外也搞什么负荆请罪？没必要嘛。坚持原则是好的，但也要着眼大局，不能这么僵化嘛。你们还是再考虑一下，一旦闹起来结果很难预料啊。”

小谭送尤教授出来，等尤教授坐进日产天籁的驾驶座，小谭打开右边的车门将礼品袋放到座位上，尤教授问：“这是什么东西？”

小谭躬身说道：“新年快到了，提前祝您新的一年万事如意！”

尤教授苦笑一声：“这个年看来过不踏实了。”

维西尔和ICE即将全面合并！

新年伊始，相关的消息已经在圈子里传得沸沸扬扬，没过三天，两家公司就在旧金山联袂向外界正式宣布了整体合并的重大决策。维西尔的弗里曼和ICE的艾尔文肩并肩地站在新闻发布会的讲台上，两只紧紧拉在一起的手高高举向空中，弗里曼的另一只手握成拳头有力地挥动，而艾尔文的另一只手摆出的是个“V”字。两人随后便请在场来宾一起观看大屏幕，一通令人眼花缭乱的绚烂画面闪回完毕，只见大屏幕上浮现出一个醒目的算式：1＋1＝ALL。

两人显然已经排练多次，交相辉映，相得益彰，一人一句轮流向现场来宾和全世界关注这一盛事的人们宣告，维西尔和ICE的合并是双赢、是全赢，是为了顺应客户的广泛呼声和业界的发展潮流而采取的正确战略；两家公司曾向各自客户做出的承诺都将由新公司不折不扣地履行，新公司不会丢弃任何一家客户；两家公司的员工都是业界最优秀的人才，也是新公司最宝贵的财富，新公司不会裁撤任何一名员工；两家公司的产品都是业界最成熟的解决方案，新公司不会终止任何一款产品。艾尔文兴奋地告诉众人，两家公司的合并对所有人来说都是个好消息。弗里曼随即开心地补充说，即使对那些竞争对手而言也是个好消息，因为他们以后将有机会成为业界的第二名，而不必像以前那样只能为第三名争来争去。弗里曼的话引得全场笑声回荡，连在北京观看网上视频直播的洪钧也报以会心的一笑。

弗里曼和艾尔文极富感染力的笑容尚未从众人脑海里褪去，那个颇具匠心的“1＋1＝ALL”的创意就被人篡改成了“1＋1＝0”，这个变种也很巧妙，因为英语中“all”的读音与字母“0”非常接近，而数字“0”经常被人们简化读作“0”而不是“zero”。据说最早是由科曼的人加以篡改的，用来攻击维西尔和ICE合并后将化为乌有，因为两家公司人事机构的重组将是一场灾难，而两家的产品要想无缝整合更是天方夜谭。

最常把“1＋1＝0”在心里和嘴上念叨的还是维西尔和ICE的各级员工，因为受合并冲击最大的是内部而不是外界。谁都清楚合并后将只剩一家公司，而一家公司里不可能存在两套班底，合二为一必然要舍弃一个，人人都担心自己落得的下场是那个“0”。只有一个例外，弗里曼和艾尔文将双双出任新公司的联合CEO，是唯一的一对“双赢”，随之而来的就是从上至下一幕幕惨烈的明争暗斗。新公司不会裁员的承诺是庄严的，但并没有说老公司不会裁员，只不过不能把合并作为裁员的直接原因明说而已。宣布合并的同一天也正式下达了人事冻结的指令，只出不进，任何岗位均不得招聘新人，所有在新公司没有位子的人都将由老公司以各种借口加以清除，不能把任何包袱和麻烦留给新公司，这就是所谓的“清理门户”，而清理门户必须在三月底新公司投

入运作前结束。

洪钧已经明白科克在去年底孤注一掷的原因，在那时科克已经把ICE的皮特作为死敌，在跑到总部走上层路线的同时，也要靠硬碰硬的业绩把皮特比下去，证明自己更有资格成为未来新公司亚太区的领导者。洪钧也乐见其成，如果科克能在新公司立住脚，洪钧留任中国区的负责人便顺理成章，第一资源四个项目都已记入去年的销售额，维西尔亚太区和中国区的业绩都创出历史新高，将ICE远远甩在身后。洪钧对前景毫不担心，甚至已经在考虑新公司在中国的战略布局，但他很快就发现，自己考虑得太远了。

第十七章

“Shirley？”洪钧一时对不上号，又反问道，“哪个Shirley？”

玛丽在内线电话里解释：“她说是从总部来的，做auditing的，我领她去您房间吧。”

洪钧想起来了，是做内部审计的雪莉，去年年初曾和韦恩一同来调查那笔十万元的市场活动经费，虽然感到意外，他还是起身迎接这位远道而来的不速之客，招呼道：“好久不见啦。”

“一年又加三个星期。”雪莉的手又是只容洪钧刚刚握住便抽了回去。

洪钧看她大体上还是老样子，瘦小枯干，只是精神状态好像比去年显得萎靡，料想是由于长途飞行和时差反应的缘故，便笑着说：“辛苦了。”

雪莉已经把提包往会议桌上一放，正把电脑、一厚摞文件和记事本掏出来摊开，苦笑道：“我知道我们做auditing的从来都不受欢迎的啦，没办法喔。这段时间我们和HR还有Legal的人最忙，公司把我们当作杀人的刀来用，最后也会把我们统统杀掉。”

洪钧心头一震，雪莉的快人快语让他仿佛嗅到一股血腥，他刚在对面坐下，又听到雪莉说：“你们做business的现在肯定不忙的啦，估计你也没有什么别的事，那我们现在就开始吧。你知道，两家公司要merge，需要请外面的audito来做auditing，然后要开股东会，然后要报请很多政府部门批准，但首先要由我们自己internal来做一次auditing，有些家丑要先处理掉才能拿给外人看的嘛。全部做一次auditing要花很长时间，所以只能优先挑那些……不寻常的……来做，挑那些业绩出奇的好或者出奇的不好的地方来做。所以你明白我为什么到你这里来了吧？中国的业绩就属于出奇的好，好得太引人注目，结果一查就查出些奇怪的东西，所以要请你给出答案。”

洪钧此刻已猜到雪莉的来意，坦然地说：“亚太区知道你来做审计的事吗？是不是应该先和科克沟通一下？”

雪莉笑道：“我就是刚从新加坡飞过来的，因为亚太区的业绩也是好得出奇，我先去和科克谈的，然后才到你这里来。”

洪钧惊愕万分，如果科克已经和雪莉谈过并知道雪莉要来找他，照理应该和他统一口径，怎么竟不向他通报一声？他竭力摆脱内心不祥的

预感，说：“去年年底时我正好休年假，是由Laura做我的acting，有些情况我也不清楚，你可以先找她谈谈。”

雪莉莞尔一笑：“所以我也有请Laura到北京来，怎么，她还没到？”雪莉对洪钧的瞠目结舌视而不见，说：“麻烦你给她打一个电话好吗？”洪钧木然地掏出手机拨号，雪莉伸出手说：“我和她讲吧。”等电话接通雪莉就问：“Laura，我是Shirley，我已经到了Jim这里，你到北京了吗？……啊，你就在楼下呀，那为什么没有上来？你赶快上来嘛。”

洪钧的震惊再也掩饰不住，原来雪莉和劳拉早已约好，而科克肯定已经和劳拉有过沟通，只有他被蒙在鼓里。

劳拉很快就到了，只带了一个提包，想必当天就要赶回上海。三个人都有些尴尬，气氛压抑得令人窒息，雪莉显然希望这一切尽早结束，便拿出一个MP3直截了当地说：“我需要做一下记录，你们不会反对吧？下面咱们都要讲英文，好吗？OK，现在开始。请问谁能告诉我，和第一资源集团浙江公司的合同是哪一天签的？”

洪钧把目光投向劳拉，劳拉一边也将电脑和文件摊在桌上一边回答：“十二月二十六日。”

“和第一资源集团北京公司的合同是哪一天签的？”

“十二月二十七日。”劳拉又答。

“为什么维西尔中国早在十二月二十二日就向总部发出订单，要求总部把第一资源四家公司需要的软件发往中国？而那时客户还没有签订合同。”

洪钧主动回答：“这是我做的决定。虽然合同尚未正式签订，但客户已经确认产品配置清单不会再有改动，他们希望尽早收到软件，为了避开圣诞和元旦假期，我决定提前向总部下单。”

雪莉又问：“我所看到的数据是，总部产品部门的发货日期是十二月二十三日，上面提到的两家客户收到软件是在什么时候？”

“我是二十六日开始休假的，在我离开之前客户应该还没有收到软件。”洪钧说完就望着劳拉。

劳拉说：“和我们相应记入两个项目的销售额都是在同一天。”

“分别是哪一天？”雪莉追问。

劳拉吁一口气，说：“北京的是在十二月三十日，浙江的是在十二月三十一日。”

“可是，总部从联邦快递查询到的跟踪记录显示，维西尔北京在联邦快递送货单上的签收日期已经是北京时间三十一日，你们还要再转发给客户，北京的客户怎么反而会提前一天收到？”

劳拉缄默不语，洪钧好心替她开脱道：“这些快运公司的系统有时也靠不住，也许咱们签收时误签成第二天的日期，他们当时并未发现。”

“至少这次他们的系统没错。”雪莉口气生硬，“总部产品部门在发货时要求联邦快递按特急件处理，务必保证在四个工作日内送到，联邦快递在二十四日就把货物送上飞机，中国是没有圣诞假期的，所以应该在二十七日或二十八日收到。联邦快递对发生延误的解释是在北京海关耽搁了两天，并已经接受总部产品部门向他们的投诉，如果是由于我方在签收时签错日期，联邦快递决不会默认下来。”见洪钧和劳拉都不说话，雪莉又问：“我猜测，要么客户当时还根本没有收到任何东西，要么收到的并不是总部发出的软件，对吗？”

洪钧和劳拉都知道自己有权保持沉默，便很默契地不做任何表示。雪莉耸一下肩膀，转而说：“OK，还有更有趣的。第一资源河北和山东的两个项目，除了在发货环节同样存在上述问题之外，合同本身似乎也有疑点。总部在十二月二十二日收到的订单上客户名称分别是第一资源河北公司和山东公司，然而在十二月三十一日收到的你们传真来的合同上买方名称却变了，这是为什么？”

洪钧疑惑地看着劳拉，他并非在推诿而是的确不知情，十二月的最后三天他在菲律宾中断了一切对外联系，而回到北京后他也有意避而不问那三天究竟发生了什么。劳拉回答说：“第一资源河北和山东两家公司是我们的最终用户，合同上的那两家买方是我们的合作伙伴，我们先把软件卖给他们再由他们转卖给客户。”洪钧听罢略微觉得心安，将比较有把握但一时签不下来的客户转嫁给合作伙伴，这种压货的做法当厂商在年底冲击业绩指标时很常见，只要最终客户不生变故，链条就不会断裂，大家都将相安无事。

雪莉抽出两份文件一边翻看一边问：“但令人不解的是，就在上周，一月十八日，总部又收到两份从维西尔中国传真来的合同，买方分别是第一资源河北公司和山东公司，金额分别与十二月三十一日传真来

的和那两家合作伙伴的合同金额完全相同。我不禁要问，这是怎么回事？”

洪钧脑袋里“嗡”的一声，感觉就像被雷劈了一样浑身麻木、动弹不得。

劳拉小声说：“那两个项目最终还是由维西尔和用户直接签了合同，不再经由合作伙伴，所以最新传真到总部的合同才是有效的。”

“如果真是这样，第一资源河北和山东两个项目就要从去年的财务报表中扣除掉，记入今年第一季度的销售额，这意味着维西尔去年的营收数据都要重新修正，甚至可能导致公司不得不延迟向证券市场公布全年运营结果，这不仅是事故而是灾难。”雪莉的话令她自己都觉得仿佛末日来临。

洪钧眼睁睁看着劳拉和雪莉的嘴巴开合，却连她俩的话一句也听不进去，只顾着恨劳拉的愚蠢。河北和山东的合同拖到一月中旬才总算签下来，理应一声不吭地收到柜子里藏好，因为已经弄假成真就应该让真品永不见天日，而劳拉居然糊涂到把真合同发给总部，实在是自寻死路。正自怨恨，洪钧脑子里忽然一个闪念，劳拉主管财务多年，岂能不知道这里面的利害？搞财务的人心细如发，又怎会犯如此低级的错误？洪钧琢磨出来劳拉是再一次聪明反被聪明误，当初她在科克高压之下弄虚作假，如今在风声鹤唳的清理门户运动中乱了方寸，慌不择路地想把自己摘出来以求自保，殊不知却把天捅漏了，本来科克的部署虽谈不上天衣无缝但起码不至于这么快露出马脚。

洪钧定下神来，听见雪莉还在说：“如果新的合同才是有效的，那么十二月三十一日的合同肯定无效，你们是否已经和那两家合作伙伴达成书面协议确认合同无效？书面协议在哪里？……没有协议……可见双方从开始就都知道合同是无效的。另外，前后两份合同的金额都相同，说明你们卖给最终用户和卖给合作伙伴的价格完全一样，合作伙伴的利润在哪里？平进平出还要缴税，合作伙伴怎么会甘愿承受这种损失？可见合作伙伴也知道这一切都不会发生，因为根本没有人会履行一份假合同。我说的对吗？”

劳拉的脸宛如一潭死水，她不自觉地用手指松一松脖子上的丝巾，开口对雪莉说道：“能否请你停止录音？否则你将永远听不到我下面要说的话。”

雪莉一耸肩膀，说了句OK，就把一直在录音的MP3停下来。劳拉瞟一眼洪钧，做了个深呼吸，转向雪莉改用汉语说：“其实你刚才问的

所有问题都应该由Jim回答，既然他不愿意讲，那就由我把一切都代他说出来吧。我和Jim一直配合得很好，我知道他是个很有进取心的人，总想把不可能变为可能，我一直很理解他，当我知道他无论如何都要把第一资源的四个项目全部纳入去年的业绩时，我仍然理解他。他要求我在十二月二十二日向总部提前下订单，我照做了；他要求我不再等总部发来的软件，而是把临时版本冒充正式版本从北京直接发给客户，我也照做了；他要求我不再等河北和山东两个客户签订合同，而是另找两家合作伙伴签订形式上的合同，我也照做了。虽然我曾屡次提醒他，也建议他事先征求亚太区的批准，但他说不希望亚太区介入，由他本人全权负责。Jim是我的直接老板，所以我照他说的做了。但是我清楚这些做法是不对的，所以在河北和山东项目正式签约后，我把真正有效的合同传真给总部，也把总部发来的正式产品都发给了客户，我希望我这么做可以把对公司、对客户的损害减小到最低程度。”

雪莉嘴唇微张，眼镜滑到鼻尖上，听得入神，而洪钧也始终面带笑容饶有兴致，等劳拉说完才问道：“我从十二月二十六日到一月三日都在休假，尤其是二十九日到三十一日这三天去了保和岛，根本没有手机信号，我一直都没和你联络，怎么可能要求你做那些事呢？”

“是我无法联络到你，但你始终有办法主动和我联络，把临时版本发给客户、找合作伙伴做形式合同，我都是照你说的做的。”劳拉信誓旦旦地说。

洪钧一笑置之，雪莉问劳拉：“我们做auditing只看重事实，没有资格下结论。你有什么可以证明是Jim要求你做那些的吗？”

“我以我的人格来证明。”劳拉挺直脖子说。

自从洪钧在年前向科克请假之后两人的联系就少了很多，洪钧并不觉得有什么生分，维西尔和ICE的合并闹得鸡飞狗跳，想必科克正面临千条万绪一时顾不上他，但下午被劳拉当面指控就让洪钧意识到必须马上找科克谈谈。

如今要想找到科克比以往更不容易，洪钧费了不少劲终于拨通科克的手机，科克倒是很耐心地听洪钧把情况说完，但不等洪钧发表感想便说：“Jim，你令我非常失望！”

科克低沉的语气顿时让洪钧的心仿佛也跟着沉了下去，他立刻明白事态已经多么严重，出于本能地想抓到一根救命稻草，便按下手机侧面的录音键。科克说：“Jim，你怎么能这样做？！维西尔中国的业绩本

来已经可以接受，你为什么还要用假合同来夸大业绩？为了钱？为了引起更多人关注以满足你的虚荣心？为了实现你的野心？还是因为你疯了？你的行为伤害了公司，伤害了客户，伤害了你的员工，也伤害了我，你必须为你的行为负责！”

科克果然已经决定舍车保帅，洪钧近乎绝望地争辩：“你知道劳拉的话不是事实，我从来没有指使她用假的产品、假的合同制造出假的业绩。我们都清楚真实的故事是怎样的，是劳拉疯了，是她想掩饰自己的过失。”

科克语气严厉，显然是想制止洪钧说下去：“Jim，劳拉为什么要那样做？她只负责财务，中国区的运营结果并不由她负责，把中国区的业绩夸大对她能有多大好处？你不必再做无谓的辩解，我相信任何人都会意识到，只有你才是夸大中国区业绩的直接受益者。”

洪钧虽然愈加惊骇不已，但头脑已清醒很多，发现自己又一次误判形势。洪钧原本想不通科克怎么会宁可抛弃他而保全劳拉，他始终认为在科克心目中自己比劳拉更具价值，但科克刚才的话已把他点醒：劳拉只是财务经理，显然只是个操作者而非决策者，单单抛出劳拉并不足以平息整个事件，人们肯定会怀疑洪钧甚至会追根溯源把矛头指向更高层，洪钧是无论如何保不住的，科克只能壮士断腕以免殃及自身。

洪钧正要向科克求助有何办法大事化小，科克又说：“你不必再和我谈什么，我已经请公司的法律部门处理此事，你有什么话去和他们说吧。我想提醒你，你不要打算辞职，因为我不会接受，你等公司的决定吧。”

洪钧的心里泛起一阵苦涩，这已经不是科克头一次告诫他不要辞职，之前是为挽留他这员干将为其效力，如今是要亲手干掉他，但目的都是要物尽其用而已，他觉得自己就像一头被人役使的耕牛，终老还要被宰杀献祭，就连一死都要为人所用。洪钧忽然难以自制地回想起很多往事，想起他在新加坡和科克的第一次长谈，想起科克在首都机场兴冲冲地告诉他可以坐商务舱了，想起他在新加坡的老地方对科克尽情宣泄他的愤懑，想起科克挺身而出保护他不受韦恩加害，想起他和科克在信息产业部的厕所里商议如何利用弗里曼除掉韦恩……

洪钧觉得喉咙发紧，想说什么但说不出来，却听到科克也清一清嗓子，很伤感地说了一句：“It's nothing personal. It's business.”随着手机里“哔”的一声录音结束，科克也挂了电话。

洪钧听了一遍录音，日后他又曾听过许多遍，但每次他想听的都只是科克最后说的这句话——“这不是什么个人恩怨，这是生意”，每当他由于某些因素牵扯在一起而感到困惑为难的时候，他就会听听这句话、想想这句话，往往就能想开了、释然了。

洪钧在办公室一直呆到很晚，总觉得应该做点什么却又拿不定主意，这一天发生了太多的事，雪莉的不期而至让他预感到危机的降临，劳拉的信口雌黄令他身陷危机之中，本指望能拉他一把的科克竟恩断义绝，不但没有伸出援手反而必欲除之而后快。他原以为此事不至于闹到不可收拾，说重了是弄虚作假，说轻了不过是工作疏失，不明白科克为什么会下斩草除根的狠手。洪钧又把当天的细节详加回味，忽然想起雪莉在提到她是从新加坡飞来北京时还说了一句——“因为亚太区的业绩也是好得出奇”。危机的导火索是劳拉上周自作聪明将两份真实合同发给总部以致总部产生怀疑，但总部并没有直接来中国彻查却派人先去了新加坡，洪钧猜测总部派往新加坡的不止雪莉一人而是一个调查小组，总部并不认为这只是中国区的孤立事件，而是要彻查“业绩也是好得出奇”的亚太区的问题。洪钧上一次见到的雪莉是被韦恩请来做杀手的，而雪莉等人这次又是被谁派来做杀手的？斯科特！斯科特显然是要借清理门户之机把科克清除掉，自身难保的科克当然不会给洪钧留有任何余地。

去找斯科特？这个念头一闪而过便被洪钧否定了，他和那位总裁大人一向交道不多，急来抱佛脚胜算渺茫，而且历史上洪钧显然是和科克站在一条线上，此时反戈一击充其量成为一名污点证人，对斯科特再无更大价值，仍然难逃一“死”，只是可能“死”得稍微好看些。去找弗里曼？洪钧和这位大佬倒还有些渊源，但任何大佬都不是公正的化身，弗里曼关注的也只会是如何尽快把事情摆平而无意为洪钧伸张正义。

虽然这两人都指望不上，洪钧的思路却明晰起来，自己要找的同盟军不仅眼下要与科克势不两立而且日后也得用得着自己，如此一想答案便昭然若揭——皮特！时隔两年半，洪钧觉得应该和昔日的东家联络一下了。

洪钧一直等到将近11点才给皮特打电话，因为越是选在不寻常的时间，越能让对方重视这个不寻常的来电。还好，皮特没换手机号码；还好，皮特还没关机。电话里声音嘈杂而皮特的反应似乎有些迟钝，等洪钧提高嗓音再次自报家门之后他才惊喜地说：“Jim，好久没有听到你的声音了。……你猜我在哪儿？……硬石……”

洪钧首先想到的是新加坡位于乌节路上的硬石餐厅，笑道：“可惜从

北京飞到新加坡要六个小时，不然我可以去和你喝一杯。”

“不是，你来喝一杯吧，不是那个硬石，是喜来登饭店旁边的硬石，我在北京。”皮特语无伦次地喊道。

洪钧大喜过望，不禁叫出来：“我和你只相距几公里。”他生怕错过这一天赐良机，忙说：“我有很重要的事想和你谈，不知道你现在有没有时间。”

皮特大约已经喝了不少，随口说道：“你来吧，我请你喝酒。”

“那里不是合适的地方，我要和你谈非常重要的事。”

“哦，那你要多给我一点时间，我得回到酒店去，你来找我吧，你应该知道我喜欢住哪家酒店。”

洪钧走进北京嘉里中心饭店的炫酷酒吧时已近午夜零点，酒吧里人还不少，他找到一个靠窗的沙发坐下，环顾四周便不免有些感慨，这里正是两年半之前他和皮特最后一次握手的地方。皮特显然有种恋旧情结，每次来北京都住在这里，但即便如此也完全可以约在别处见面，饭店周围可选的场所自不必说，就连酒吧旁边的咖啡厅也还没打烊，但两人不约而同都想到了这个地方，他们都历久弥新地记得当初那一幕，却恰恰要显得已经不再忌讳才可以重新开始。

皮特来了，身板还是一样挺拔但是步履比昔日有些沉重，笑容还是一样优雅但隐隐透着一丝倦怠。两人的手紧紧握了一下便面对面坐下，皮特眯起眼睛认真地端详洪钧，说：“我嫉妒你，你一点都没有变。”

洪钧矜持地笑道：“你的意思是说我这几年毫无进步？”皮特也笑了，洪钧又说：“我没想到你碰巧在北京。”

“明天早晨就要去广州。”皮特毫不隐瞒。

洪钧估计他是要去拜访广东第一资源，但想了想还是没再多问，而是建议先点些喝的，皮特说他刚才已经喝了不少啤酒，便和洪钧同样点了鲜榨的果汁，服务生见这么晚来泡吧的两个大男人居然只点果汁，不禁有些诧异，皮特毫不理会服务生的表情，主动延续刚才的话题说：“你应该知道我去广州的原因吧？”

“第一资源的项目？”洪钧明知故问。

皮特露出一丝苦笑：“也许你会觉得奇怪，谁都不知道两个月以后自

己会在哪里，我居然还会把注意力放到某个具体的项目上。但我别无选择，拿这份薪水就该做这份工作，只要我还在这个位置上就一定要表现出我的职业水准。”

皮特的敬业精神着实令人钦佩，但言语间又分明流露出一股悲凉和无奈。洪钧说：“有太多的不确定性。你说得对，谁也不知道两个月以后的事，就像面对一个项目，有人并不知道自己会输，但也有人并不知道自己最终会赢。”

皮特听出洪钧话里的暗示，立刻问道：“你说有非常重要的事，可以让我知道是什么吗？”

洪钧微微一笑：“的确对我很重要，至于对你，就要看情况，如果你不想在合并后的新公司继续执掌亚太区而是另有计划，这事对你来说就不重要了。”

皮特看似平静地喝了一口果汁，也矜持地笑道：“不妨听听看，即使我另有计划也可能会改变主意的嘛。”

“据我所知，我现在的老板正面临麻烦。”洪钧直言相告。

皮特不由自主地探身向前，一言不发地听洪钧诉说科克弄虚作假夸大业绩并在事发后嫁祸于人的经过，他时而惊讶得瞪大眼睛，时而双眉紧锁不住地摇头以示对科克的不耻，时而叹息一声用目光对洪钧倾注无限的同情，听完之后他沉默良久才说了句：“Jim，我相信你。”

这话虽然听上去令人感到慰藉却毫无实质意义，洪钧尽管忧心如焚却只能强忍住不催不问。皮特慢条斯理地说：“我听说有可能会由你们的斯科特出任新公司的总裁，我的老板——你在时ICE的总裁就是他——将会出任新公司的首席战略官，你肯定知道那是个荣誉性的职位，是他退休前的过渡而已，不会介入国际各大区的业务，我感觉他和艾尔文都会做出姿态尊重斯科特的意见，而斯科特肯定倾向于延用他在维西尔的下属，除非在某个大区ICE做得远胜过维西尔，遗憾的是我的亚太区没有做到这一点。”

“你和斯科特谈过吗？”洪钧问。

“我们通过电话，还没有机会见面。”

“你了解斯科特和我的老板科克之间的关系吗？”

“我听说他们俩都是很有个性的人。”皮特并没有直接回答洪钧的问

题。

“我也听说，每个老板都可能遇到令他讨厌的下属。”

“是啊。”皮特长叹一声，深有感触地表示赞同。

洪钧趁势说：“Peter，我建议你尽快和斯科特谈一次，最好马上见面谈。斯科特和科克的关系很紧张，斯科特需要知道我刚才告诉你的那些事，他需要你。”

皮特关切地问：“Jim，请你告诉我，维西尔亚太区的业绩真的会做出修正吗？”

洪钧刚才就一直纳闷皮特听到内幕之后竟没有半点兴奋，见他还在纠缠于具体的业绩数字便不客气地反问：“你为什么这么担心那些数字呢？”

“因为……”皮特迟疑一下才说，“因为ICE在亚太区最大的项目——第一资源广东公司——也出了问题，我们可能不得不把它从去年的销售额中拿出来，我的数字会更加难看。”

洪钧非常意外，他只听说广东第一资源的系统集成标在签过合同之后仍然有人告状要求重新招标，但没想到连软件标也面临同样命运，这才悟出皮特的犹豫不决是因为他自己也正麻烦缠身，不禁怀疑道：“你也做了科克做过的事？”

“没有，当然没有。”皮特连忙否认，“你的老板遇到的麻烦是他自己制造的，而我遇到的麻烦是令人讨厌的下属制造的。”他决心已下随即把俞威在广东第一资源的所作所为讲了出来。

洪钧听后一点也不觉得惊讶，对皮特说：“所以，不必再把眼睛盯在两家公司的业绩上，新公司更需要的是守规矩的人而不是麻烦制造者，斯科特应该明白这一点。”

“你刚才讲的有什么证据吗？”皮特问。

“如果我自己向斯科特告发科克，我需要另外找出证据；如果你向斯科特告发科克，我就是你的证据。”

皮特虽然点头，嘴上却说：“最好再想想看，有没有可能多找一些证据，或者，证人。”

“如果斯科特正式对科克展开调查，维西尔中国的财务经理应该会愿意作证，只要让她得以体面地离开公司，最好再多给她一些遣散费。”洪钧马上又不容置疑地说，“但她只是一个备用选项，我相信只有我可以帮助你，我相信你也会帮助我。”

皮特望着洪钧，动容地说：“你需要一位公正的老板，我需要一位出色的下属，看来我们都花了太多时间才终于又找到各自需要的伙伴。”

洪钧重又感觉到了当年与皮特合作的默契，笑着说：“很明显这存在一个前提，你需要首先让俞威离开，否则你和我这个梦之队只能是一个梦。”

洪钧本以为皮特会爽快地予以赞同，不料皮特却低头沉吟道：“新年前David已经了解到俞威的事并马上告诉了我，他曾多次建议我尽早开除俞威，但我一直没有那么做，总觉得应该再给俞威一次机会……明天早晨俞威还要和我一起去广州。”

洪钧暗笑皮特是投鼠忌器，心怀侥幸总指望俞威能替他收拾广东第一资源的摊子，与其说是给俞威一次机会还不如说是给他自己。洪钧也清楚小谭心里打的什么算盘，不禁慨叹小谭真是越来越神通广大、志存高远，但眼下他和小谭目标一致，而要除去俞威必须首先彻底打消皮特的幻想，他说：“Peter，如果没有ICE和维西尔即将发生的合并，俞威也许会力求挽回广东的项目，并非为了ICE，而是为了他自己。但现在他在ICE的日子已经进入读秒阶段，他可没有像你那样的职业水准。”

皮特点头，端起果汁做个干杯的动作说：“OK，优先的事优先做，先解决人的问题，就把广东第一资源留待以后你带领新的团队去做吧，希望那个项目将是未来的新公司在中国赢得的第一个里程碑。”

等两人把下一步的细节商议妥当，皮特伸个懒腰，把目光投向一片朦胧的窗外，说：“Jim，时间过得太快，两年多了，可是那些旧日时光就像是在昨天，你不觉得吗？真让人伤感，好在你和我终于又走到一起了。”

洪钧的心情非常复杂，只好冲皮特笑了笑，仿佛自己也为今日的重聚感到欣慰。

走到大堂正准备分手时，皮特好像忽然想到什么，对洪钧说：“我知道现在谈这个未免为时过早，但我已经忍不住设想未来的新公司将有

一个多么优秀的团队。Jim，我想给你提一个建议，就是David，他真的很出色，我认为由他担任新公司的销售总监非常合适，我希望你会认真考虑我的建议。”

洪钧一边和皮特握手一边说了句模棱两可的话：“我非常了解David。”

八达岭高速公路在马甸桥和健翔桥之间有一段架起的跨线桥，叫健德桥，桥下是一处非常繁忙的十字路口，南北向是八达岭高速的附路，东西向的官方名称是北土城西路，但民间尤其是出租车司机往往把它叫做“三环半”，因为这条路正好介乎北三环和北四环中间。这个十字路口的红绿灯在俞威出事不久就改装为箭头灯，倒不见得是俞威的事故导致交管局下的决心，因为这里隔三岔五总有事故发生，有人便说是俞威倒霉，他要是晚些天再走这条路可能就不会出事。

那天俞威刚和一家猎头在翠宫饭店谈完，正开车去亚运村赶赴另一家猎头的约会，皮特的电话来了。皮特的声音很冷峻，语速比平常快不少，像是已经背得滚瓜烂熟似的说：“我现在就在你的办公室，请你尽快回来，我有事和你谈，也有几份重要的文件需要你马上签字。”

俞威知道皮特去了旧金山，没想到他未回新加坡却径奔北京对自己搞突然袭击，大惊失色地问：“什么事？什么文件？”

“你来了就会知道。”皮特又紧跟着问，“你需要多长时间回到办公室？半小时够吗？”

俞威出神地“哦”了一声，皮特说：“OK，我等你。”

俞威两只手的掌心里湿漉漉的全是汗，他在方向盘上蹭蹭，真皮的方向盘护套上都能看到几圈水印，而掌心很快又变得汗涔涔的。他猜到皮特要和他谈什么，也明白所谓重要的文件是什么，但他没想到一切会来得这么快。俞威镇静下来后最先想到的是旁边座位上的笔记本电脑，里面的东西该备份、该删除的都还没来得及做，他不打算取消与猎头的约会，就让皮特那鬼子见鬼去吧，但要尽快赶到约会地点把笔记本电脑处理一下，他拿定主意便把手机关了，心里又恨又急，手上脚上同时较劲，别克君威在“三环半”上左右来回并线向东疾驶。

快到健德桥下的十字路口时车速慢了下来，俞威发现最内侧车道排队稍短些便猛地打轮连并两条车道，招致后面的车喇叭齐鸣，他充耳不闻只想抢过路口却偏偏遇到一辆很“肉”的车在他前面蜗牛般地爬行，他又是鸣笛又是晃大灯催促，对方好像有意和他斗气依旧我“爬”我

素，而到路口时正好赶上绿灯变黄灯那车却骤然提速，俞威刚要加油跟上却已是红灯，只得干瞪眼看着那车一溜烟左转弯跑了，气得他狂按喇叭，恨不能化作声波追上去在那车的车尾狠踹一脚。

眼前南北方向的人流、车流往来穿梭，俞威只觉得血气上涌，眼睛死死盯住南北方向的红绿灯，预备和对面自东向西的直行车展开一场竞赛，只要在放行后抢先到达路口中心线就可以把直行车堵在半道，自己翩然左转而去。终于，南北向的绿灯切换为黄灯，就在由黄变红的一刹那，俞威不等东西向的红灯变绿就一踩油门冲进路口，他见对面打头的直行车尚未起步便知道胜券在握，这一抢已经为自己赢得了两分钟的时间。俞威正自鸣得意，突然感觉从左面压过来一座山，他急忙甩头，只见一辆自北向南的南京依维柯从抢黄灯变成了闯红灯猛冲过来，他已经能清晰地看见依维柯驾驶员那正张开大嘴叫唤的脸，但他什么也听不见，四目相对，看到的只有恐惧。依维柯向前突出的车头撞上别克君威的左前门时，俞威好像仍然没听到任何声音，只感觉有人推了他一下就像游乐园里的转盘飞碟一样旋转开来。

等一切物体都静止下来后，俞威发现自己还好端端地被安全带勒在驾驶座上，四周很多人围上来，有人敲打右边的车窗并想打开车门，俞威下意识地想抬起左手，左臂却毫无反应，他又将右手伸向左侧车门装有车门开关和电控车窗按钮的位置，却发现车门已经不像是车门了，倒像一张被揉皱的报纸塞在他的身体和已变形的方向盘之间，不禁骂道："破美国车！这么软！"

俞威看见一张脸趴在挡风玻璃上向里张望，就用右手向左一指，又说了句："是他的责任！"他垂下眼皮向下面看，有块原本镶在左车门上的樱桃木皮已经搬家嵌在了他的左大腿上，他先闻到一股血腥味，然后就看到几大滴血迹，立刻感到头晕目眩，很快就人事不知了。

俞威除了有几处骨折和软组织挫伤之外没什么大事，尤其是大脑丝毫未受损伤，他只是有个晕血的老毛病，人高马大的却见血就晕，异常灵验，当年范宇宙和他打得火热的时候曾不止一次要介绍"雏儿"给他，他每每谢绝，范宇宙还以为他是偏好经验老到的，其实他只是怕见血。

俞威已经在北医三院的骨科病房住了几天，手术已经做完，但因为左腿的股骨和髌骨伤得不轻还不能下床，只得靠老婆和护士、护工伺候。俞威住的是间三人房，他的病床紧靠门口，中间的病床上是个老头，最里面那张床的病人刚出院，正好空了出来，老婆想找护士长要求换床，俞威懒得换，说离门口近方便，老婆说当然应该挪进去，挨着门休息不好，俞威惨然地说自己都这样了，还在乎什么床位好坏

呢？

午饭之后便是午睡时间，老婆估计俞威不会再有什么需要便走了，她刚出门，隔壁床上的老头忽然开口说：“还是老婆好啊。”俞威还没搭腔，老头又说：“别人都靠不住。”

普天下的病友一概都是自来熟，别看众人大多行动不便，但住院区内的信息传播从来都是迅捷无比，各家的底细早都彼此掌握得清清楚楚，俞威知道老头的老婆已经比他先走一步，剩下老头和众多儿女，这几天儿女们轮班来探视陪床，他和每位都聊过不少却始终搞不清他们之间的长幼次序。俞威发现老头的儿女们好像都把这间病房当成了他们议事的场所，每逢交接班都会与上一班或下一班的兄弟姊妹发生热烈的讨论甚至争执，而独自当班时又都会拉住俞威说个不停，却都极少和老头说话，俞威印象中他们最常对老头说的话就是：“尿不尿？”那些儿女似乎都觉得俞威有身份有见识，总希望俞威能替他们“评评理”，弄得俞威不听也得听，从不同角度把老头一家的是非恩怨、好恶亲疏了解个大概，无非是围绕房子、票子、孩子的一桩桩鸡毛蒜皮，但在他们眼里都比老头的病要紧得多。

俞威笑着说：“我还羡慕您呢，多子多孙、人丁兴旺。”

老头一撇嘴：“养那些个东西有什么用？！”

这天下午排的是老头的某个儿子值班，但儿子有事来不了就把自己的正上职高碰巧下午没课的儿子派了来，那个大男孩趴在床尾正摇头晃脑地听MP3，老头用脚隔着被子碰了碰他，男孩不耐烦地摘下耳机说：“刚尿完怎么又尿啊？！”

“告诉你爸，下次来带几节电池。”老头摇一下手里的袖珍式收音机，“半导体又快没电了。”

男孩不以为然地说：“破评书有什么劲啊？没完没了地听。”

老头指着男孩冲俞威说：“您看，养这种兔崽子有什么用？！”

俞威忙打圆场：“他才多大啊，不懂事。”

老头正色道：“他不懂事？是我不懂事，光惦记着伺候这帮白眼狼。您呐，别学我，您还有大半辈子呢，别像我似的，到老了下不来床才明白谁对您最好。”

俞威刚睡一会儿就在朦胧中感觉到有人走进来，他睁眼一看，是苏

珊。苏珊捧着一大束花，见俞威没有伸手来接的意思便想把花插到什么地方，但床头柜上瓶瓶罐罐摆得满满的，最终只好把花放到俞威脚边的床单上。

苏珊刚坐到床边的小凳上，俞威不冷不热地说："难得啊，总算来了位以前认识的，这几天见的不是交通队的就是保险公司的，你是圈子里头一个来看我的。"

"我早就想来，听说你刚做手术就想等你休息几天康复一些再来，要是知道你状态这么好我早就来了。"苏珊红着脸解释完便开始询问俞威的伤势和手术情况，俞威不太情愿地向她展示了打满石膏的左腿，苏珊乍一见不由得流露出一丝惊恐，马上又用怜悯的目光看着俞威。

苏珊的这两种反应都让俞威感到不快，他用右手拍拍左腿说："见识了吧？我就是当代的木乃伊。"

两人接着闲聊，苏珊讲了不少ICE和圈子里的新闻动态，俞威有一搭没一搭地听着，恍然感觉仿佛都是另一个世界的事，就如同老头的儿女们对他讲的那些家长里短，丝毫引不起他的兴趣。苏珊很快察觉到了便打住，摆弄着膝盖上的挎包说："本来我就是专门来看看你，结果公司知道了却非要抓我的差，让我把一份东西带给你，我实在是没办法。"说完就很难为情地从挎包里取出一沓纸递过来。

俞威无动于衷地说："我的手不方便，你念吧，什么东西？"

苏珊把文件收回来看看，张开嘴刚要念出来却又僵住了，终于下决心说："还是你自己看吧。"她本想把文件塞给俞威，却见俞威的左手和左臂都绑着绷带而右手枕在脑后，只好把文件举到俞威眼前让他看。

俞威扫一眼便问："辞职书？让我签字？"苏珊点头，俞威又问："Pete不是要fire我吗？怎么改让我自己走人了？"

苏珊的手仍然平举，嘴里支吾道："具体的我也不是很清楚。"

俞威用右手把辞职书推开，凝视着苏珊，露出一种诡异的笑容："是因为我现在这种样子他不敢fire我吧？我可是在上班时间因公外出遇到的车祸，他怕外界说ICE没人性落井下石，也怕我和ICE打官司吧？"苏珊默不做声，俞威咄咄逼人地说："你告诉Peter，我俞威不领他的情，你就让他等我出院以后再fire我吧。"

苏珊显得很为难，把辞职书放在床边，习惯性地将针织披肩边缘的长穗缠绕在手指上，说："他要是等得及干吗还要你辞职呀。"

俞威用闭目养神向苏珊下了逐客令，苏珊叹口气说："你呀就是太好斗了，只要能损人，宁可不利己，你和Peter这样闹下去对你又有什么好处呢？其实有些事各自让一步对大家都好。"她很快又补充道，"这几句话不是他们让我说的，是我自己想对你说，这两年多你对我一直不错，我能有今天离不开你的关照，就是想劝你一句，凡事想开些好。"

俞威的眼睛仍旧闭着，过一会儿才说："先放我这儿吧。哪天我要是想签了就签，到时候再辛苦你来取一趟。"

"我当然也想尽可能找机会再来看你，可是……过几天我就该忙了，到时候不一定抽得出时间过来。"

"那就不劳你大驾，我让老婆给ICE送去。"俞威气呼呼地睁开眼睛，又问："ICE都快散摊子了，你还有什么可忙的？"

"嗯——，我这次来也是想告诉你一声，我马上要离开ICE了。"

俞威一惊："Peter也对你下手了？"随即笑道，"那你更应该不忙了。"

苏珊迟疑着说："不是，我换了家公司，去科曼做Sales Director，下周就要on board。"

俞威又是一惊："科曼？你老板是谁？Tony？"

苏珊红着脸点头，说："就是你当初的那个position。"

俞威尴尬地笑了笑："那得祝贺你啊，虽然title还是Sales Director，但你的老板毕竟变成大中国区了嘛，也算是高升，何况时机选得真好，正好可以离开ICE这条要沉的船。哎，你什么时候开始和Tony接触的？动作够快的，ICE刚要和维西尔合并你就找到新去处了。"

苏珊的脸更红了，犹豫一下还是决定坦言相告："其实已经谈了很久，Tony那个人你知道的，一点都不爽快，从去年十月到现在拖了四个多月。"

"这么说，当初第一资源投标正在最紧张的时候，你却已经背着我打算远走高飞了？太不够意思了吧？"俞威感到深受愚弄，脸色变得非常难看。

"难道不可以吗？你我都是自由的，谁也谈不上依附谁，我当然可以寻找新的机会，你不也是一样吗？难道你找机会之前会和我商量？而

且，即使没有这次的合并，即使我仍在为你卖命，你敢担保你决不会起心找人把我替掉？你呀，只许你负天下人，不许天下人负你，怎么就不能想开点呢？”苏珊越说越激动却忽然瞥见俞威那条左腿，不免心一软，嘴上也软下来，凄然道，“既然已经到了这一步，你应该祝福我才对，我也会一直感念你对我的好处。”

俞威看一眼苏珊，又看一眼自己的左腿，再看一眼辞职书，百感交集之际忽然一下子都想开了、都放下了，他动一动右手的手指，说：“给我找支笔。”

苏珊带着俞威对她的美好祝愿和签过字的辞职书走了，俞威本想让她把花也拿走，转念一想何必呢，只不过是一束花。隔壁床上的老头一直在听收音机，忽然又发出一声叹息：“还是老婆好啊。”

俞威心想老头大概不仅留心听了他和苏珊的谈话，还误会了他和苏珊的关系，便不置可否地笑了笑。

第十八章

俞威的身体日见康复，行动越来越自如，离出院的日子也越来越近。他不想出院，医院于他而言简直就是世外桃源，这里每周重复的几样饭菜似乎比当初腐败时的各色山珍海味可口得多，单调而规律的起居就像一个难以抗拒的节拍器，让他的生活节奏减慢下来，沉浸在难得的简单和安逸之中。他也惊奇地发现原来世上还有这么多与他毫无利益纠葛的人，虽然他的活动范围仅限于本楼层，手机也经常一两天不见动静，但恍然间世界仿佛比以前大了许多。还有一桩令他深感意外的事，他忽然意识到这一个月下来居然一支烟也没抽而且从未感到难熬，可见无论多么根深蒂固的东西无意间说改也就改了。

俞威正靠在床头陪旁边的老头怀旧，听见门外不远的护士站有个男人问话：“请问你们这里有没有一位叫俞威的病人？”

“往前走，十号床。”护士回答。

十号床上的俞威立刻分辨出这是谁的声音，却继续和老头恳谈，故意不看门口。很快，有个人走来在门口站定，俞威装作并未发觉，倒是老头刹住话头注视着来人问道：“您找谁啊？”

洪钧微笑着回答：“我找他。”

俞威这才扭过头，淡淡地说：“是你呀。”

洪钧两手空空，拉过凳子坐下说：“我没给你带花来，因为你肯定转手送人，借花献佛可是你的拿手好戏。”俞威只干笑一下，洪钧又说：“咱们多长时间没见了？两年多？”

俞威点头：“嗯，没多久，人这一辈子就是一眨眼的事，两年多算什么。”

洪钧没想到俞威的话里居然有一种禅的味道，也就把原本预备抒发的感慨收了起来，打量一眼病房，问：“怎么没要个单人间？不讲排场了？这可不像是你的风格。”

“单人间很少，我住进来的时候没有空着的，现在这样挺好，几个人一起住热闹，单人间太闷。”

“你还会觉得闷？有那么多年轻漂亮的护士呢。”

“我都这样了她们才不会对我有兴趣。再说，骨科和运动医学病房住的净是体育明星和运动健将，我和这位老爷子一样，根本不入她们的眼。”俞威的口气倒不像是有什么遗憾。

洪钧看一眼已经在听收音机的老头，问俞威：“这老爷子身体哪儿不好了？”

老头把耳机拔下来，冲洪钧朗声说道：“洗澡，摔一屁蹾儿，就来这儿了。”说完又把耳机插到耳朵里陶醉其中。

洪钧笑着小声对俞威说：“这老爷子的听力够敏锐的，还能一心二用。”

“何止是耳聪目明，见识也多了去了，比你我都明白事理。每天和老爷子聊聊天，让老爷子开导开导，比什么心理咨询都管用。”

洪钧忍不住又看一眼老头，转而问俞威：“事故责任最后怎么定的？”

“一半一半，我和对方都违章了，只不过他的车大我的车小，他用车头撞我的侧面，所以我比较倒霉而已。”俞威很平和地说。

洪钧不知道俞威何时变得如此超脱，笑道：“这么想得开了？我还以为你肯定把那家伙记下了，出院就会换辆坦克满大街找他报仇。”

俞威只淡淡一笑，注意到洪钧才坐下没几分钟便显得心神不定、频繁向门口张望，就说：“你别操心了，Linda不在，她一次都没来过。”

洪钧的心思被俞威看穿只好坦白说：“我还一直担心在你这儿和她碰上。”

“看来你还是不了解她，男人对她来说就像车，她就像在路边搭车的，能搭一段是一段，如果车没油了、爆胎了或者方向不对，她二话不说就会换一辆，她前一段路搭的是你，这两年多搭的是我，眼下我这车差不多报废了，她早下车找下一辆去了。哎，你是不是还惦记她呢？要不你再让她搭一段吧。”

洪钧说不出心里是什么滋味，谈不上惋惜也没有半点庆幸，觉得俞威和琳达的分手似乎对他们本人都不是一件坏事，反而担心分手之后这两人又会去祸害若干某女和某男，听俞威把祸水引向他，忙说：“算了吧，我这车比不上你的载客量那么大，不像你多多益善的，我是双座跑车，车上已经有人了。”

俞威笑呵呵地自嘲道："我如今就是一副轮椅。"

洪钧问："听说你已经离开ICE了？看你这样子应该很快又可以生龙活虎了，下一步有什么打算？"

"可能先好好休息一段吧，刚躺了一个月，上瘾了，等我什么时候歇够了、闲得慌了再考虑做点自己的事。"

"你以前在哪家公司还不都是在做自己的事。"见俞威居然被揶揄得脸有些红，洪钧又笑着说："说真的，咱俩好像是有缘分，以前是背靠背齐心合力，后来是面对面你死我活，斗来斗去的倒好像谁也离不开谁了。我有一次对我女朋友说，我每天念叨她的次数可能还不如念叨你的次数多，现在想想还真是，如果要列举出这些年来最让我牵肠挂肚的几个人，前三名里肯定有你的一席之地。"

"哈哈，公羚羊一年到头只有个把月顾得上惦记母羚羊，但他天天朝思暮想、时刻念念不忘的却是狮子。"俞威开心地大笑起来，不小心牵动左肩膀尚未痊愈的旧伤，疼得他吸一口凉气，继而苦着脸说，"可惜啊，以后我不陪你玩了，只好辛苦你再去寻找新的对手吧。"

洪钧竟然有些不舍，不禁想多看几眼如今躺在床上的这位冤家对头，俞威包在一身不合体的病号服里，有意用被子把左腿密不透风地遮盖住，面色显得比当初白净一些，眉目间已经很难感受到往日的霸道，倒是颇有些从容淡定。洪钧略带迟疑地说："既然以后做不成对手了，有件事还是趁现在告诉你吧。你这次从ICE下课，小谭的确是'功不可没'，不过你也别只恨他一个，以他的功力还不至于轻易把你扳倒。我和Peter算是做了个交换，彼此帮忙，各得其所吧。"

"你这是内疚还是得意呢？是想请求我原谅还是想让我死个明白？"俞威冷冷看一眼洪钧，随即又说，"旁边那间病房的十四号床是个跨栏运动员，据他讲跨栏的都不愿意把栏架踢倒，那样既减缓速度还容易受伤。人这一辈子就像是在跨栏，我碰巧就是横在你前面的一个栏架，你是迫不得已才把我踢倒，要是换了我没准还要踢倒了再踩一脚。其实谁也不是有意和谁为敌，没办法，谁都想跑到别人前头，路太窄，难免磕磕碰碰。我倒是从心里感谢你，你从背后推一把倒成全了我，不然我可能永远不能自拔。"

洪钧不禁怀疑这里究竟是骨科还是心脑外科的病房，怎么俞威好像不只是在骨头上钉了几颗钉子，倒仿佛连心脏和大脑都换了？他又怀疑这里究竟是病房还是禅房，怎么俞威忽然变得字字珠玑、参破红尘

了？洪钧正揣度俞威是不是企图麻痹他，俞威问道：“刚才你说Peter和你各得其所，怎么？他已经把你老板挤掉了？”

洪钧顿时放了心，眼前的俞威还是他所熟知的那个，回答说：“我老板科克已经在二月底离开维西尔了，如果不出意外的话，Peter会做新公司在亚太区的头儿。”

“中国区的头儿当然非你莫属喽，恭喜你啊，如愿以偿。”俞威忽然又笑起来，这次特意用右手抱住左肩，尽兴地笑过之后他直视着洪钧的眼睛说，“不过，有句话我也趁现在告诉你吧，难道你自己没意识到？你处心积虑折腾这么多年，不就只是兜了一个大大的圈子，一切都回到原地了吗？新公司大概会起个新名字，除此之外还有别的新东西吗？Peter还是你的老板，小谭还是你的下属，人还是这些人，事还是这些事，这样一个个圈子地兜下去，什么时候能跳出这个圈子？这样活一辈子我都替你觉得没劲。”

洪钧内心也对和皮特、小谭这一班人重又搅在一起觉得别扭，但总宽慰自己这不过是个巧合而已，经俞威一说他不禁悚然心惊，却又故作坦然地说：“这是螺旋式上升嘛，历史虽然有时惊人地相似，但不会简单地重复。”

俞威不打算和洪钧争辩，转而说：“医院真是个好地方，建议你找机会也进来住一段，以前没工夫想的可以静下心来想一想，以前想不清楚的也许就豁然开朗了。”

洪钧走了，继续兜他的圈子去了，俞威拄着拐杖踱到窗前向病房楼外面眺望，从这个位置看不到进出病房楼的人，他正怅惘不知何年何月才会再遇到洪钧，也不知道自己将来要兜的圈子和洪钧的有没有交汇点，背后传来老头的声音：“您二位一看就知道都是人精儿，可就是活得忒累，何苦来呢？”

洪钧从北医三院出来，一看时间还早就给邓汶打电话，果然，邓汶在这风雨飘摇的时节也没心思在ICE研发中心泡着，洪钧便开车从学院路走西二环没用多久就到了邓汶的宾馆。洪钧在大堂四下留意，没见到凯蒂，又给邓汶打电话确认只有他一个人在，这才上楼按响邓汶房间的门铃。

邓汶把洪钧让进房间，还是洪钧曾来过几次的那间有张大床的标准间，廖晓萍母女一走邓汶就从大套房搬了回来。洪钧很快就发现自己来的不是时候，大床、长桌、沙发、茶几和地毯上都杂乱地铺满了文件、书籍和衣物，所有的表面都被占用，洪钧连下脚的地方都没有。

邓汶双脚把地毯上的衣物向两旁踢开，蹚出一条路，又把沙发上的文件堆到床上，对洪钧抱歉地一笑，洪钧蜻蜓点水似的走过来坐到沙发上，问道："你这是干什么？"

"把东西整理一下。"

洪钧当然看出邓汶是在整理东西，又说："我是问你怎么想起干这个，准备撤了？"

邓汶掩饰道："不是，在这里住了快两年一直没好好收拾，上次来回换房间也没顾上弄，这几天公司没事，临时想起来就整理一下。"

洪钧见邓汶依旧站着，笑着说："你要是还想接着干，我就不留下给你添乱了，要不然你就坐下。"

邓汶尴尬地忙把另一个沙发上的东西挪开坐下来，又起身说："我给你倒点水吧。"

"心领了，你省省吧。"洪钧看着房间里凌乱不堪的样子，心里也觉得乱，顾不上铺垫就问："新公司对研发中心有安排了吗？"

邓汶又叹气又摇头，说："我们现在是爹死娘嫁人、无处可去，都不知道应该找谁去打听。"

"新公司的高层里面没看到卡彭特，听说他退休了？"

"他不仅是从ICE退了，还彻底从软件业、IT业退了，他要搞一个公益性的基金会，保护大自然和人类历史文化遗产的，他说信息社会对这些遗产的破坏更甚于以前的工业社会，他的前半生投身于破坏，罪孽深重，所以他要用后半生去拯救、去赎罪。唉，反正他早就是亿万富翁了，下半辈子随便怎么折腾都行，只是把我们这些人全都抛弃了，谁来拯救我们呀？"邓汶显然认为自己和研发中心都属于卡彭特留在ICE的遗产。

洪钧也不禁感慨："卡彭特能下这种决心也不容易，说撒手就彻底不管不顾了，看来这次两家公司的合并对他的震动不小。"

"也没全撒手，他的股票还在啊，要不然他那三百多英尺长的游艇靠什么养，更甭提什么基金会了。而且我觉得合并的事对他的震动不见得有多大，他好像一年多前就有心理准备了，我倒听说最初就是他和艾尔文的一次争吵才引发出这么一场大地震。"

洪钧来了兴趣，追问道：“去年你提过几次卡彭特的心思好像不在公司，到底怎么回事？”

“我也只是听说，越是多事之秋小道消息越多，都传得绘声绘色的。你在ICE呆过，肯定知道ICE在软件技术上向来保守，采用的体系架构即使不算过时起码也是滞后，费了很大劲搞出的8.0版产品本以为赶上了互联网浪潮的末班车，谁知道一问世就落伍了。其实软件这行很无奈，产品周期太短，先进的东西一定不可靠，好不容易弄可靠了也离淘汰不远了。卡彭特作为CTO对于ICE在技术上的困境负有很大责任，他对新技术缺乏敏感和眼光，8.0版的不尽如人意让他很不甘心，想马上做9.0版的开发，但艾尔文可能对卡彭特已经失去了信心和耐心，认为这样修修补补不能带来质的飞跃，卡彭特赌气说如果你艾尔文认为维西尔的技术很好那你就去找维西尔合作吧，说者无心听者有意，艾尔文私下真去找你们的弗里曼谈了，俩人一拍即合达成初步意向，弄得卡彭特心灰意冷再没心思搞什么9.0版，天天去钻深山老林了。”如今邓汶已不再掩饰他对卡彭特的怨气和不满。

洪钧忧虑道：“如果两家公司合并后将延续维西尔的技术体系、以维西尔的产品为主导，就会把ICE的技术团队主要用于对现有ICE客户的支持服务上，研发力量恐怕会以维西尔的团队为主。”

“是啊。不过我们北亚研发中心可以为新公司未来的新产品做中文版、日文版和韩文版，应该还是有用武之地的。”邓汶心存一线侥幸。

这就像医生面对病入膏肓的患者时经常遇到的两难境地，实言相告和谎言蒙蔽究竟哪个更残忍？洪钧虽然庆幸自己的本行不是大夫，但也苦于眼前的一筹莫展，思来想去还是决定长痛不如短痛，摇头说：“我看够呛，新公司的产品整合肯定麻烦不少，短时间内应该不会推出全新的产品。你的研发中心规模很大，新公司不太可能养兵千日用兵一时，宁可在将来需要时再建这个机构否则负担太重。”

这种没有前景的前景想必邓汶早已考虑过多次，所以并没有太多的伤感，只是又叹口气，问道：“你怎么样？俞威已经走人了，你已经没有竞争者，无论ICE还是维西尔在亚太区的老板都挺器重你，不管是谁胜出都会请你留下来，应该没问题吧？”

“我老板已经走人了，看样子会是Peter和我留下来。中间出过一些事情，我差一点落得和俞威同样的下场，要是真发展到那一步，新公司中国区的位子就得从外面另请高明了。”洪钧对自己的事一向轻描淡写。

邓汶对洪钧的语焉不详已经习惯了，也不再打听，而是殷切地问："你有没有可能和新公司的高层说说，争取把北亚研发中心保留下来？或者并入你们中国区做技术支持？"不等洪钧表态他又说，"你别以为我是在操心我自己的饭碗，我是想帮研发中心的几十号人找出路，这些年轻人真的很棒，本以为可以大展鸿图结果没干多久却遇上这种不可抗力，真替他们惋惜。如果这些人才能被吸收进新公司，对公司对他们都是好事，哪怕只接收几个最优秀的也好。"

洪钧常常会在邓汶面前觉得自惭形秽，此刻他更有些感动和酸楚，也发现自己再一次面临医生的困境，而邓汶则从病人变成了几十号病人共同的家属，令他更加难以回绝，只好说："我尽量吧。不过，我建议你尽早为自己寻找新的机会，即使为你的下属着想也应该如此，你有了新的平台就可能给他们多找些机会。"

"我？不着急，家中有粮遇事不慌，只是廖晓萍想让我回美国。我实在舍不得研发中心这个摊子，将近两年的心血，就这么付诸东流。我想好了，我一定要最后一个离开，我要亲手把灯关掉，把门锁好。"

洪钧强迫自己挤出一丝笑容，说道："不用搞得这么悲壮嘛，每一次的变故都可能是一次转机。对了，还记得瓦尔特的那句话吗？"

"谁活着谁就看得见！"两人齐声说罢又一同笑起来，邓汶笑得更厉害，好像眼泪都笑了出来，侧过脸去用手使劲擦着眼角，洪钧的眼睛也湿润了，他忽然觉得邓汶真的很悲壮。

洪钧走后没多久，准备上晚班的凯蒂就来了，一进门看见满地狼藉不禁惊呼："你怎么自己动手了？不是说好等着我来帮你收拾吗？"

邓汶正蹲在沙发旁边清点他从各地买回来的纪念品，抬头对凯蒂说："下雨天打孩子，闲着也是闲着。"

凯蒂笑了："你才不会打你们家那个宝贝女儿。"

"是啊，所以只能收拾东西了。"邓汶也笑了。

凯蒂辗转腾挪走到床边，审视一番眼前的局面就说："我替你整理衣服之类的吧，其他的文件啊、资料啊什么的还是你自己来，我怕给你搞乱了。"她刚动手把几件冬装叠好，又问："你有两个大旅行箱，这些衣服放到哪一个里面？"

邓汶站起身挠头说："哪个也不用放，还是搁到壁橱里吧，我只是把东西归置一下，又不是真要收拾行李、打道回府。"

凯蒂一愣，在床边坐下，把叠好的衣服摞在大腿上，侧过脸看着邓汶，说："我以为你是为了回美国才要打包的。"

邓汶把床上的东西拨了拨，也侧身坐在床的另一边，忧郁地说："我还是不甘心就此放弃，但又感觉卷铺盖回美国是早晚的事。"

"怎么是放弃呢？你为什么要那样想呢？你是研发中心的负责人，如果研发中心还在你却走了那才算是放弃；如果研发中心不再办下去了，你的使命也就告一段落，是有始有终的呀，这怎么能说是放弃呢？"

凯蒂一边说一边用手抚弄最上面那件暄软的绒衣，邓汶看在眼里仿佛感觉到凯蒂柔软光滑的手指正在抚触他的头发和肌肤，身上涌起一股暖意，心神也安宁很多，缓缓地说："如果研发中心真的被裁撤，我不想放弃也得放弃。让我不甘心的是我在中国的事业，刚刚立住脚，脚下的舞台却没了，我想留在北京再找找机会，总不能一事无成就灰溜溜地回去。"

凯蒂低着头轻声说："你还是应该早点回去。"

这话让邓汶很意外，不免有些失落："我还以为你会希望我留下来。"

"我当然想你留下来。"凯蒂脱口而出，又马上说，"但我不愿意看到你这么辛苦。"

"不辛苦，我找一个新机会应该不太难，越来越多的外企把研发搬到中国来做，也有很多民营企业开始重视自主研发，像我这种背景的人即使算不上香饽饽起码还是肯定会有人要的。"

"我现在也懂一些你们这一行的事了，机会肯定不少但是好机会往往也是可遇不可求的，你不应该为了留下来而勉强自己。"凯蒂看着邓汶的眼睛说，"而且事业对男人来说再重要也不是生活的全部，你的太太和女儿都需要你在她们身边，你也需要她们，小孩子长起来很快的，在你女儿最需要你的这几年你应该好好陪着她，不然对你们都会是很大的遗憾。我知道一个女孩子多么希望做父亲的能够疼她，也知道当她对父亲的期盼全都落空之后会是什么感觉，你总不会希望你的女儿在对你的怨恨中一天天长大，将来连你给她起的名字都不愿对别人提起。"

邓汶怔住了，他的确从没听人叫过凯蒂的中文名字，至今也不知道她姓什么，邓汶恍惚记得很久以前曾经问过她而她却不肯说，就忍不住

小心翼翼地问："你和你父亲关系不好？"

凯蒂甩一下头发，答道："我对他没什么印象。"

邓汶忽然发觉自己对凯蒂了解得实在太少，又进一步总结出自己像是站在一间被单向玻璃封闭起来的屋子里，别人可以轻易把他看得透透的而他却总是无法看穿别人。邓汶依稀记得上学时看过的某本闲书中好像论及孩提时期缺乏父爱的女人或多或少都有些恋父情结，又想到自己和凯蒂之间相差的十六岁，心里顿时变得和房间的现状一样乱。

凯蒂见邓汶发呆就浅浅地一笑，又劝道："回去吧，一家人就应该在一起。"

"那你呢？"

"我？接着好好过我的日子呀。"凯蒂发觉自己的脸红了，便站起来把怀里抱着的衣物放到壁橱里，再回身对邓汶笑吟吟地说："我想好了，我不再打算换工作，就一直干这行；我也不会换地方，就一直在这家宾馆做，这样不管你将来什么时候回北京都不用担心找不到我。"

邓汶苦笑道："即使我回去了也可以经常给你写邮件、打电话啊。"

凯蒂好像没听到邓汶的话，接着说："对了，○八年你肯定要回北京看奥运会的吧，咱们现在就说好，到时候你可一定还要住在这儿，我就又可以照顾你了。"话刚说完凯蒂的眼圈好像已经红了，她扭身把几件衣服无谓地在壁橱里摆来摆去，像是自言自语地又说了句："○八年一晃也就到了。"

凯蒂的声音在壁橱里和邓汶的心底里同时回荡。

维西尔和ICE这两家公司都已作古，合并而成的新公司终于正式登上全球软件业的舞台。皮特荣任新公司主管亚太区业务的高级副总裁，而洪钧则担任新公司的中国区总裁，再一次成为皮特的直接下属。

洪钧和皮特这对梦幻组合很快就出现了同床异梦的征兆，两人在中国区的管理架构上发生分歧，而争执的焦点就是究竟让小谭充当什么角色。皮特一再强调小谭人才难得，建议洪钧对其予以重用，洪钧当然对皮特的意图心知肚明，无非想延用当初钳制俞威那套来对付自己，追根溯源当初还是自己给小谭出的主意让他去投靠皮特，洪钧不禁慨叹真是物换星移，自己竟被小谭来了个请君入瓮。

皮特原以为这根本不成其为问题，没想到打开洪钧发来的架构图一看，小谭的头衔仍旧是业务发展总监，手下只有三五号人，负责开拓具有长远前景的大项目，而洪钧从维西尔带来的李龙伟则被提名为唯一的销售总监。皮特当即给洪钧打电话，洪钧避而不提小谭，只是把李龙伟夸得天花乱坠，将去年维西尔一口气揽下第一资源四家省级公司项目全都归功于他。业绩是皮特的心病，而第一资源更是他的软肋，他自然不敢抹杀李龙伟的业绩让其坐冷板凳，便退而求其次地指出只设一名销售总监是否足够，是否应该让小谭分担李龙伟承受的压力。洪钧又给皮特讲解中国区此次采用的是颇为复杂的矩阵式结构，华北、华东和华南三大区域都有各自的销售团队负责本地的中小型项目和辖区范围内的合作伙伴，而李龙伟所辖的销售团队只负责“国”字号和具有行业影响的大型项目，应该是吃得消的。洪钧还告诉皮特他已经征求过小谭本人的意见，无奈他不熟悉渠道业务，否则可以出任渠道总监；又无奈他不愿意离开北京，否则可以去成都做西南区的总监开辟一片天地。皮特当然也不愿意小谭这颗钉子被下放外地，仍惦记让小谭把握住某块实质性的业务，就替小谭相中了华北区总监的位子。洪钧说好啊，他也觉得非小谭莫属，只是小谭似乎对此并不积极，要是皮特亲自加以动员也许有戏。

皮特毫不耽搁就找小谭恳谈去了，两人如何谈的洪钧无从知晓，但他胸有成竹料定皮特无功而返。洪钧事先和小谭重逢时显得感慨万端，就像刘玄德在长坂坡遇到赵子龙，急不可耐地要对小谭委以重任，北京与华北区的重要性自不待言，小谭内心激动不已。洪钧转而谈到任务指标，说以前ICE是不搞大区的，只能借鉴维西尔的做法，想当年他自己做维西尔北京的头儿时就承担了中国区总指标的一半还多，他很通情达理地对小谭说，我也不想一下子把你压死，怎么样，你就替我扛一半的任务吧。小谭当时就丧了胆，他心知自己这几年一直没扛过业绩指标，当“特派员”虽然自在但以往的武功已经全废了，他不想死得快便一再谦让，他越谦让洪钧越要倚重，最后逼得他主动请缨去做短期内不以成败论英雄的业务发展总监。

果然，皮特没再和洪钧提小谭的事，而是很快全盘批准了洪钧的方案。

两家公司原先的办公室都暂时继续使用，为了防止两家的员工自成派系、互不融合，洪钧特意把两套人马打散后混合安置，市场和销售部门集中使用ICE的办公室而技术和内勤部门使用维西尔的办公室。

搬家那天，洪钧和李龙伟下楼刚要上出租车去ICE的办公室，一眼瞥见大厦前面的阶梯形广场，就拉着李龙伟走过去。四周高中间低的广场中央是个喷水池，池畔有几处咖啡座，洪钧站在广场最高处的台阶

上用下巴朝下面的咖啡座一指，叹息道：“两年前，我选中这座大厦把维西尔北京办公室搬过来，一个原因就是看上了这片地方，当时还憧憬着可以经常下来在水池边坐坐，喝杯咖啡聊聊天或者独自发发呆。唉，可惜啊，直到今天都要搬走了我还从来没享受过一回。”

“是啊，一眨眼都快两年了。要不，咱们现在去坐坐？”李龙伟提议。

“算了，等改日有空吧。”洪钧随口回应过后不禁笑了，李龙伟也跟着笑起来，显然这个“改日”又将遥遥无期了。

洪钧重新踏入自己当年在ICE的那间办公室时步履有些迟疑，简轻手轻脚地跟在他身后，说：“我们已经彻底清理过，但布局、家具都还没做改动，想等您来了按您的意思办。”

洪钧扫视一圈，注意到落地玻璃上原先的百叶窗帘不见了，立着三排高高的文件柜，把玻璃完全遮挡，显然这里的前主人俞威对私密性有极高的要求，想到此处洪钧忽然一阵反胃，从里到外觉得难受。简从侧面看到洪钧双眉紧锁，不由得局促地说：“您要是有什么要求，我们可以马上把房间重新调整。”

洪钧回过神来笑道：“不用了，反正只是过渡性的。”

简趁机试探：“将来肯定要合在一处办公，我和维西尔那边的reception有可能都留在公司吗？”

就连简和玛丽都面临合二为一带来的危机，真是覆巢之下焉有完卵，洪钧不敢面对简的目光，只顾打量别处，嘴上说：“到时候看吧。公司大了，除了reception之外secretary或者assistant总会需要多一些，我们尽量安排。”

简满心欢喜地走了，洪钧走到大班台后面，深吸一口气痛下决心在高背皮椅上坐了下去，脑子里忽然冒出一句诗：“别梦依稀咒逝川，故园三十二年前”，立刻心思一动，从大前年的八月那个闷热的夏日至今，已经正好过去了三十二个月，这一大圈绕得真是够远的，一绕就是三十二个月，洪钧喃喃自语：“我回来了。”

洪钧刚在“故居”安顿下来，菲比的电话就到了，甜腻腻地问他：“你现在有空吗？”

“有何吩咐？”洪钧笑着反问。

“我就在你楼下大堂呢。”

洪钧很意外："你怎么跑来了？不是说好我去接你吃晚饭吗？"

"切，你现在那么忙，百废待兴、日理万机的，我哪敢不知趣还让你来接啊。"

"那你也不用跑到这儿来嘛，到餐馆等我也可以啊。"

"现在去太早，你要我一直傻等啊。"菲比又笑嘻嘻地说，"哎，我都来了，就让我上去参观一下吧。"

洪钧一怔："有什么好参观的？哪儿的office还不都一样？当初维西尔搬到新的办公室你都没去参观，ICE这里已经用了好多年，又老又旧的有什么看头。"

菲比撒娇说："我的脚都疼死了，你就舍得让我一直在大堂傻站着等你啊，像个迎宾小姐似的。"

洪钧刚想指出附近就有好几家咖啡馆、冷饮店之类可以歇歇脚、打发时间的去处，心一软却说："那你上来吧。"

很快，洪钧就听到菲比一路欢声笑语地被简领进来，菲比看见洪钧就扭脸对简说："谢谢你啦，你忙吧，有什么事我可以吩咐他替我做。"简抿着嘴憋着笑走了。

洪钧示意菲比到沙发上坐，菲比却背着手在房间里四下溜达，最后走到大班台后面坐下来，反而示意洪钧在沙发上委屈一下。洪钧不想陪她做游戏，走过来拉她说："没什么可看的吧？行了，你老实在旁边呆着，我再回几封e-mail就可以走了。"

菲比站起来说："你这个房间是没什么看头。哎，你领我在整个office转转吧，也可以认识认识你的杂牌军啊。"

洪钧知道和她磨下去只会耽误更多时间，没办法只好同意。洪钧领着菲比在公司各部门走动，菲比落落大方地和以前认识的或不认识的逐一打招呼，俨然像是家庭派对中的女主人在高调亮相，洪钧却隐隐感到菲比此举一定有什么阴谋。

菲比很仔细地不想错过任何一个人，即使遇到有人不在座位上她也要看一眼在挡板或门旁标示的姓名牌。走到一间不大的隔间门口菲比停住脚步，门开着，但里面没人，从桌面上摆放的各种花里胡哨的东西可以看出隔间的主人是女性，隔间里向外对流的空气中也氤氲着香水的芬芳，菲比的视线像被胶水粘住一样定在门旁的姓名牌上，那上面

写的是："LindaSu"。洪钧在菲比走到这个隔间门口时已经恍然大悟她今天为什么要来。

菲比慢慢地回头向洪钧望了一眼，这一眼蕴含着丰富的信息和复杂的情感，洪钧一时根本无法全面解析和领会，只暗叫一声："糟了。"恰在此时，拐角的另一边传来一阵高跟鞋的脚步声，这脚步声转过拐角便戛然而止，琳达端着一杯水怔怔地站在几米开外的地方。

菲比和琳达四目相对僵持了一阵，琳达首先败下阵来，垂下头从菲比面前快步逃进自己房间，菲比回过头对洪钧说："这位就不用你介绍了，我们认识。"

菲比一路上没和洪钧说一句话，直到走进三里屯的雅典娜希腊餐馆坐下后仍然像个哑女，接过侍者递上的菜单看也不看撂在桌上，扭脸去看窗台上摆放的陶罐。洪钧几次逗引菲比开口均告未遂，便替她点了一道"木莎卡"（moussaka），是由几层茄子、牛肉末和奶酪等烧制出来的东西，本想给自己要一份炖羊肩却没有，便点了一份烤羊肉。侍者送来一小篮希腊式的面包（pita），洪钧向他要几张大纸，越大越好，侍者诧异，洪钧一指菲比说："她得了失语症，我们只能通过写大字报交流。"

菲比在桌子下面踢洪钧一下，对侍者说："你别理他。"

洪钧终于又听到菲比的声音便很开心，审视四周说道："希腊餐馆的色调都是蓝色和白色，和希腊国旗一样，这家为什么加了这么多黄色呢？"

"投你所好呗。"菲比冲着陶罐说了句。

洪钧刚想更正说自己最喜欢绿色才忽然明白菲比是在嘲讽他，"嘿嘿"两声一时接不上话。

菲比总算正眼看一下洪钧，质问道："她怎么还在？"

"谁啊？还在哪儿？"

"你少装！你为什么还把她留在公司？维西尔和ICE合并开掉了那么多人，她为什么还在？她是什么人才呀你像宝贝似的留着她？"

洪钧叹口气，尽量耐心地解释道："你应该相信我，Linda绝不是我特意争取留下来的，但我也不能只凭个人意愿就把她撵出公司。Linda……"

“你不要一口一个Linda叫得这么亲热好不好？我对那个名字过敏。”

洪钧笑了：“那好，听你的。她从去年9月开始念一个part-time的MBA，学制是二十个月，全部学费都是ICE替她出的，ICE当时和她签过一份协议，规定她在念完MBA后要为ICE继续服务至少两年，在这一期限内她不得以任何理由向ICE提出辞职，否则就要向ICE支付赔偿金。公司合并后这份协议就由新公司承袭下来，管理层专门讨论过她的事，如果由我们单方把她lay off，协议中所有对她的约束都将失效，她不仅可以拿到一笔遣散费而且从此变为自由身，不必向公司支付任何赔偿金就可以一边继续读MBA一边到别的公司上班，我们等于白白花钱供她读了一个MBA却得不到任何回报，哪家公司会干这种傻事？你说，如果由你来做决定，你是愿意继续拴住她为公司卖命还是宁愿让她白捡一个大便宜呢？”

“那还用说？我肯定让她走人，白花多少钱都行，我可不想让她把你拐走，那才是让她白捡个天大的便宜呢。”

洪钧一本正经地替她分析：“男人，在很多方面不如女人，但有一点男人确实比女人强，就是有强烈的好奇心。为什么从古至今绝大多数的探索和发明都是男人做出的？因为男人更容易被好奇心所驱使。我可以负责任地说，我对她已经连一丁点的好奇都不再有，没有任何动力，所以你可以把她从你的嫌疑名单上划掉。”

“照你这么说，你现在对我大概也不再有好奇心了吧？是不是也没有动力了？”

洪钧煞有介事道：“少了一丝好奇，多了一份责任。”

菲比刚笑一声就又想起什么，板着脸说：“不对，没这么简单。你这个家伙是有前科的，专吃窝边草，她又是窝边草又是回头草，谁知道你会不会鸳梦重温，我还是不放心。”

“放心吧，她不敢，破坏军婚是违法的。”

“军婚？谁和谁军婚？”菲比莫名其妙。

“你和我呀，你和洪钧结婚，这不是‘钧婚’嘛。”

“切，胡说八道。傻小子做梦娶媳妇，谁答应和你结婚啦？”

洪钧把菲比正伸向面包的手抓过来，十指相扣，含笑问道：“怎么？你不想么？”

菲比一惊，心怦怦地像要跳出来，不知道接下来的一幕会不会就是她梦想已久的洪钧向她求婚，她把全部感官都调动起来准备记录下这稍纵即逝的宝贵瞬间，以备有生之年无数次地在脑海中重放。

偏偏就在这时洪钧的手机响了，正在酝酿情绪的洪钧同菲比一样感觉大为扫兴，一看号码脸色立刻变得不自然，眼神游移不定地瞟一眼菲比，站起来走出几步才把手机放到耳边。菲比一见洪钧鬼鬼祟祟的样子顿觉可疑，刚才已经进入战备状态的全部感官丝毫不敢松懈，隐约听到洪钧说："……'五一'怎么来不及？……再往后拖我就忙得没时间了……我知道这是两个人的事……我就想做一回主……你不用担心她……该说的时候我会……"洪钧已经走到两张桌子开外，菲比什么也听不到了，只得无奈地望着他的背影，觉得两人的距离越来越远。

洪钧若无其事地走回来坐下，喝口水舒缓一下神经，等待菲比审问。果然，菲比开始用实际行动证明女人的好奇心也很强："谁呀？还用得着偷偷摸摸的？"

"公司里的。"

含混不清的回答恰恰说明心虚，菲比疑窦丛生："你'五一'要干吗？"

"'五一'？哦，他们本来想让我到上海、广州转转，却又说得拖到'五一'以后。"

菲比本想接着审问，但还有一个更让她萦怀的问题，只得把审问先寄存起来，转而提醒道："接电话之前你想对我说什么？"

洪钧重新开始酝酿情绪，不料首先酝酿出来的却是某种有形的东西，只得起身向菲比告假说："我先去趟洗手间。"

菲比又好气又好笑，无可奈何之间目光落在了洪钧留在桌上的手机上，她犹豫片刻还是把手机拿过来，点开通话记录查看已接来电，当她看见最上面那条来电显示的名字时浑身的血液仿佛骤然凝固，那名字赫然是五个英文字母："Linda"！菲比此时虽然气血淤积但思路出奇的畅通，她全明白了，电话是琳达打来的，洪钧急于安排和她"五一"出游，而洪钧让琳达不必担心的当然是她菲比。菲比感觉心脏不是在跳动而是在颤抖，连带着手指也颤抖，她不打算让洪钧等到所谓"该说的时候"再来亲口告诉她，她不会坐以待毙，毫不犹豫地用颤抖的手指按下了通话键。

对方的铃声是那首老掉牙的《千年等一回》，菲比气不打一处来，心

想你不必变成千年老妖，才等了不到三年就让你等回去了。终于，电话被接起来，一个女声问候道：“您好，我是Linda。”

“我当然知道你是谁，你也知道我是谁吧？”菲比冷冷地问。

“您用的是洪先生的手机吧？您是不是刘小姐呀？”对方好像察觉出菲比来者不善，丝毫不敢掉以轻心。

菲比在前年曾和琳达有过一次短暂的交谈，感觉她今日的声音有些异样，起初以为是紧张所致，又听她音色有些喑哑连口音都和以前不同，怀疑琳达会不会把什么东西捂在手机上蓄意制造这种效果，不由冷笑道：“你瞒不过去的，你们刚才安排的我都听到了。”

琳达顿住了，想必在判断菲比是不是诈她，随后尽量自然地说：“我们没有安排什么呀，洪先生只是向我了解一些信息，我已经提供给他了，具体的他会再和您商量。”

“不必拖到以后再告诉我，你说吧，我很想听听你们是怎么打算的。”

“刘小姐很抱歉，洪先生一再嘱咐我只和他单线联系，说要给您一个突然袭击。接到您的电话我很意外，但既然洪先生要求过，我也只能说这么多，其他的您还是问他吧。我已经对他说过这样做不可行，一定是需要您也来参与的。”

“无耻！”菲比的脸气得通红，咬牙切齿地痛斥道。

“对不起您说什么？我没听清。”琳达显然听清了，只是不敢相信自己的耳朵。

菲比再也克制不住：“我说你这样做很无耻，居然还能说出这样冠冕堂皇的话。不是我想参与你们之间的事，而是你生生插进来搅和我们俩的事。我正告你，你没有任何机会，我不会放弃，我不会让你来影响我们的生活。”

琳达疑惑地问：“您也找了其他人是吗？”

“你胡扯什么？！你以为我像你一样啊？！”

“对不起刘小姐，虽然我有些不理解您的话，但是我知道有不少新人在这个时期情绪都会产生波动，因为这是人生的一个转折点，面临重大的角色转换，同时很多事情千头万绪都赶到一起所以压力的确很大。您一定要保持一颗平常心，放松心态，什么事情都可以协调好

的，一定会把那个时刻变成您一生中最美好的回忆。”

菲比快要被气疯了，语无伦次地说：“让你的转折点见鬼去吧！当初你把老洪甩了，现在又跑回来找他，你没机会了，我和老洪已经结婚了，你一个人回忆去吧！”

电话里半天没有回音，菲比正要挂断却听到琳达小声说：“我真的不懂您在说什么……请问您是刘小姐——洪先生的未婚妻吗？您是要找我吗？您没认错人吧？”

菲比鼻子里“哼”一声：“没错，我就是要找你，老洪难道还会有第二个Linda？”

“对不起刘小姐，如果我有什么地方做得不好请您尽管提出来，您当然也可以选择其他的婚庆公司为您服务，我衷心祝愿您和洪先生幸福美满。”

“婚庆公司？什么乱七八糟的！……你到底是谁？”菲比忽然觉得手不再颤抖，但是冷汗却下来了。

“我是Linda，是千年好合婚庆礼仪公司的婚礼策划顾问……”

菲比蒙了，她明白自己弄错了、搞砸了、糗大了。完了！怎么向老洪解释？！一想起老洪她猛一回头，看见洪钧就站在她身后那张桌子旁边，面无表情地望着她。

洪钧无声无息地走回来坐下，伸手从菲比掌中把手机拿过来放在桌上，看着菲比。菲比脸上红一块白一块，再也不敢延续刚才未完成的审问，连大气都不敢出，等候洪钧发落。洪钧苦笑道：“天意啊，看来命中注定我干不出什么浪漫的事。事实再一次证明我绝对不可能有什么事瞒得住你，你太强了。这下好，以后可以放心了吧？”

菲比身子一颤，嘴角抽动像是要笑一下，但分明更像是哭，随即身子又一颤，嘴角又一抽动，这次嘴角努力向上翘，嘴唇也稍微咧开些，总算准确无误地笑了，同时有两行眼泪流了出来。

小薛如今的顶头上司是小谭，但他仍然不理解洪钧为什么点名让他转到业务发展部门，他想跟着李龙伟继续做大项目，或者哪怕在华北区做销售也行，倒不是因为他觉得做销售能挣更多钱，只是因为他和小谭的第一次谈话就让他感觉小谭这人有点“阴”。小谭却明白洪钧把小薛塞给他的用意，他本想从外面招人全新打造一支小小的“谭家军”，结果洪钧彻底断了他的念想，把几个洪钧认为能干而可靠的推荐给了

他，其中就包括这位小薛。

小谭和小薛坐在首都机场的候机厅里等候飞往宜昌的航班，他们瞄准的下一个很有宏伟前景的目标是三峡工程，在他们眼里高峡出平湖围起来的不是水库而是金库，从里面随便抄上一把就是个不一定绝后但一定空前的大单子。

小谭眼巴巴地望着远处商务舱休息室进进出出的人，说："Jim真够抠门儿的，好多公司的Director一级都可以坐商务舱，咱们公司在别的国家也有允许Director坐商务舱的，Jim倒好，只许他自己坐。"

小薛心想你坐不坐和我有什么关系，嘴上说："反正不到两个小时就到，商务舱也不比经济舱舒服多少，要是飞六七个小时以上商务舱还有些优越性。"

"你不懂，这可不仅是两种椅子的差别，这是人和人的等级差别，咱们这样的叫旅客，人家那样的叫贵宾，差多了。"小谭越说越耻于和小薛为伍。

小薛知趣地不再搭话，小谭虽然恨自己无法混入商务舱休息室与众贵宾为伍，但也受不了孤芳自赏的孤独，只得与旅客打成一片，主动对小薛挑起新的话题："浙江第一资源那个单子真是你一个人跟下来的？"

"我只是个马前卒，跑龙套的，算我运气好，白捡了这么个大项目。"

小谭并不觉得这是什么过谦之辞，先点下头表示认同，接着摇头道："我看不止是你运气好，Jim的运气也不错。"

小薛当然不会擅自替洪钧谦虚，立刻说："我不觉得洪总靠的是运气。"

小谭又摇头："Jim怎么不是靠运气？我当初和他共事过好几年，这回隔了两年多又在一起，我就看不出来他在哪些方面有大的提高。凭什么升上来？还不是凭运气？其实越大的官越好做，古今中外都是这样。"

小薛再一次采取非暴力不合作的策略，用沉默表达一切，他也知道和新老板话不投机不是个好兆头，但实在想不出该说什么。小谭却不仅亲民而且思维异常活跃，又关心道："你怎么没有英文名字？"

"习惯了，也没想到什么合适的。"

小谭发现这倒是个不错的可以打发时间的智力游戏，一边冥思苦想一边喃喃念叨着“志诚……薛……薛……志诚”，叫得小薛浑身起鸡皮疙瘩。小谭说：“‘志’，汉语拼音里面的‘ZH’在英语里没有，发音比较接近的是字母‘J’，所以你可以挑‘J’打头的名字，那可太多了。‘志诚’……哎，‘Jason’，怎么样？听起来还算接近吧？”小薛还没来得及发表意见小谭又说：“‘Jason’……维西尔当初有个老板就叫Jason，Jim就是把他搞掉才升上来的，你再叫Jason是不是有点敏感啊？”

小薛被带动得顺着小谭的思路想开去，把“J”打头的男性常用名挨个往下捋，选了个自认为有些含意的名字说：“‘Jimmy’怎么样？”

小谭一愣，旋即纵声大笑起来，引得附近旅客纷纷侧目，好不容易止住笑，小谭拍着小薛的肩膀说：“你啊，是真不知道还是装不知道，‘Jimmy’就是‘Jim’的昵称，你怎么会选这个名字？是想拍洪钧马屁呀还是想步洪钧后尘呀？你还不如干脆就叫‘Jim’呢。”说完又笑起来。

小薛没笑，胸中升腾起一股气，歪头看着小谭，绷起脸说：“对啊，why not？我的英文名字就叫‘Jim’，J-I-M！”

关于“我”的一串符号

在我的记忆中，代表“我”的最早符号是“小强”，这记忆是那么的久远，以至于我都想不起来其源头起自于何时。后来，当我已很久只在很有限的场合被很有限的人仍然叫做“小强”，我才知道原来在某些地方“小强”也是蟑螂的昵称，这让我更加喜欢这个名字，因为，蟑螂是很恋家的。“小强”是最早被与我有血缘关系的人拿来叫我的，后来范围扩大到大院里认识我的长辈和我的那些“发小儿”们。如今，那些长辈和那些发小儿大多已散居地球上的很多角落，即使相聚大概也不会再起用我的这个称谓，这称谓如今是属于我父母和我兄嫂的专利，即使在我已近不惑之年的今天。我最大的愿望之一就是可以永远听到他们这样叫我，我希望这呼唤能真切地伴随我的一生，永远不要变为回忆。

上学了，我的学名“王强”开始正式投入使用。昨天还在招猫逗狗、调皮捣蛋的我们，忽然摇身一变成为了共产主义事业的接班人，让我们不少人都吃惊不小，而颇令我们难以接受的就是彼此的称呼从亲切生动的小名忽然切换为老气横秋的大名，就像“曾三儿”以后要被唤作“曾文辉”。保守不只属于成年人，就像长辈们对新生事物的态度一样，我们对这类听着像老头名字的一律加以抵制和嘲弄，如果某人的大名中居然出现了我们尚不认识的生字，更是迫使我们给他另起一个方便群众的外号。这时的我颇为我的大名得意，因为这名字老少咸宜，一岁的或者一百零一岁的都可以叫这个名字，所以“王强”几乎是立刻就被大伙儿接受了。

慢慢地，我发现了“王强”这个名字的缺点，这个名字的缺点就是这个名字太好了，以至于有太多的父母所见略同地做出了同样的选择。这名字实在是太招人喜欢了，以至于我几乎每见到一位新朋友都会听到类似的话：“你是我认识的第X位王强。”叫王强的群众基础广泛自然出色的也多，常常有人夸我英语好或者夸我唱的歌好听，我起初有些纳闷，但去“百度”或者“Google”了一下就明白其中真相了。有不止一位读者开心地告诉我他也叫王强，居然有一位激动不已地感谢我“为咱们所有叫王强的争了光”，就像我是为国争光的世界冠军，不过，全中国叫王强的人数恐怕的确比不少“蕞尔小国”的人口还多呢。

就此问题我曾经不止一次地向我父母反映过，他们总是无奈地表示这是由于历史原因造成的，当我兄长的大名最终落实之后，我的名字也就已经顺理成章地敲定了。我也没什么可以抱怨的，因为我的兄长和我有着同样的问题。至于他的大名叫什么？应该猜得出来的吧，和一位我们党和国家的高级领导干部的名字一样。

王强这个学名陪伴了我长达十八年的整个学生时代，在我走出校门之后，有不长的一段时间里我曾经是“小王”，无名小卒一个，被人忽略被人轻视被人使唤被人训斥，有些类似于书里面的“小薛”。但日后回想起来，好像“小王”阶段反而是我最开心的时候，因为在那个时候，我有梦。就像小薛总期待有朝一日能变为书里面的“老洪”，小字辈似乎总期待能尽早把“小”的帽子去掉，不过，我想对小张、小李、小刘、小陈、小X们说，好好珍惜这段时光吧，因为这时候有梦。

进了外企，我把自己变为了“James”，这是给不会说中国话的外国人和喜欢说外国话的中国人用的。这个名字有个好处，就是无论年纪长幼、性别男女、级别高低，谁都可以拿来叫我，我都能欣然接受，虽然这名字对不喜欢说外国话的中国人来说有些不便，比如有人曾把它念做“芥末丝”。但这名字也有个问题，就是“James”经常搞不清“我”是谁，或者“我”经常搞不清“James”是谁，估计外企的人都会有类似的归属感问题。

过了段时间我忽然成了“王总”。起初我对这个名字是有抵触情绪的，因为我谦虚地认为自己不够资格。那时我的确还年轻，也就二十八九岁，常有人和我初次握手之后就会说：“王总看上去很年轻啊。”我也总要客气地回答：“所以要请您多指教啊。”对方总会说：“哪里哪里。”我心想：“我哪里都需要指教。”后来我慢慢发觉其实做“某总”是不需要资格的，因为大家都已经“总”了。就像电影里解放前的老百姓见到国民党兵不问官阶一律称为“老总”一样，“某总”在商场上也是可以一律通用的。叫你“总”并不意味着什么，所以姑妄叫之姑妄应之吧，不必太当真。

不久前因为写书出书的缘故，忽然一夜之间发现我是“王老师”了，我自然是强烈加以抗拒。我遇到的第一位不是老师而被称为老师的人是赵忠祥老师，那还是我上初中的时候去中央电视台参加一个节目，听到他教导我们要称呼他为赵忠祥老师。我颇为不解，心想虽然你也是念稿子的，但和那些在讲台上念自己亲手准备的讲稿的真正的老师怎么能是一回事呢？所以当我居然也被称为老师的时候便竭力推托。有一次一家出版社的一位俏丽可爱的女孩子称我“王老师”，我一再婉拒，她一再坚持，后来她说：“哎呀，在咱们文化圈子里就都是这样叫的啦，所有人都是老师，这样省事，我只要记住您姓什么就行，不然还得费劲记住您的全名，多麻烦啊。”从此我就没有再敢麻烦过别人。我的确应该好好谢谢这个女孩子，她让我顿悟了，别人叫你老师难道人家真把你当作老师了吗？难道你就能因此真把自己当作老师了吗？不仅是“老师”这个称谓，其他一切称谓也都同理，人家叫你什么不一定真把你当作什么，你也不要真把自己当作什么。不仅是称谓，

其他一切态度也都同理，人家把你看作什么、定义成什么，你不要就认为自己真是什么了。

我就是我。

“圈友”网站开通！！提升自我实现自我

王强，在清华大学获得工科硕士学位后，出人意料地到联想集团做了一名最底层的销售员，然后先后在SSA中国公司、西门子中国有限公司、SiebelSystems和SASlnstitute等多家知名外企工作。短短七年间，从国内企业的一名普通员工飙升到外企在华机构的的最高层，先后担任两家跨国软件巨头在中国区的总经理。

自2005年始，王强将自己十数载的销售经历和职场体悟以小说的形式发表于网上，旋即引起哄动，为广大“圈友”所热捧。众多“圈友”将此书称为“职场胜经”、“销售培训教材”。很多“圈友”自发地建立起“圈子圈套群”（quanziquantao@hotmail.com）这都是我们未曾预料到的。

“圈子圈套三部曲”包括《圈子圈套1.战局篇》、《圈子圈套2.迷局篇》、《圈子圈套3.终局篇》等三部。每一部环环相扣，悬念迭起，各有侧重。《圈子圈套1.战局篇》侧重于商场的战役描绘；《圈子圈套2.迷局篇》着重于职场的刻划；《圈子圈套3.终结篇》则以商场的战略之争为写作重点。如果广大的销售人员、职场人士、商界精英、即将进入职场的大学生看了“圈子圈套三部曲”能够有所感悟、对你们有所帮助，我们的目标便达到了！

谢谢“圈友”对王强和我们的支持：）

为了答谢广大的“圈友”，我们将王强应邀在全国各地如河北卫视、神州数码、金蝶、清华大学、深圳大学等知名大学、企业做的讲座刻录成DVD，以飨各位读者朋友。我们还建立了一个圈子圈套三部曲主题网站（www.quanziquantaol23.com），为广大读者朋友搭建一个共话“圈子圈套三部曲”，畅谈职场、商场、销售互动交流的平台，并随时发布作者活动及与广大“圈友”的互动消息，希望对“圈友”有所裨益。

欢迎广大“圈友”访问并持续关注！！

编者语

Table of Contents

书名页

版权页

目录

圈子圈套1　战局篇

- 第一章
- 第二章
- 第三章
- 第四章
- 第五章
- 第六章
- 第七章
- 第八章
- 第九章
- 第十章
- 第十一章
- 第十二章
- 第十三章
- 第十四章
- 第十五章
- 第十六章
- 第十七章

第十八章
圈子圈套2　迷局篇
第一章
第二章
第三章
第四章
第五章
第六章
第七章
第八章
第九章
第十章
第十一章
第十二章
第十三章
第十四章
第十五章
第十六章
第十七章
第十八章
圈子圈套3　终局篇
第一章

第二章

第三章

第四章

第五章

第六章

第七章

第八章

第九章

第十章

第十一章

第十二章

第十三章

第十四章

第十五章

第十六章

第十七章

第十八章

关于“我”的一串符号

“圈友”网站开通！！提升自我实现自我

Table of Contents

书名页

版权页

目录

圈子圈套1　战局篇

- 第一章
- 第二章
- 第三章
- 第四章
- 第五章
- 第六章
- 第七章
- 第八章
- 第九章
- 第十章
- 第十一章
- 第十二章
- 第十三章
- 第十四章
- 第十五章
- 第十六章
- 第十七章

第十八章
圈子圈套2　迷局篇
第一章
第二章
第三章
第四章
第五章
第六章
第七章
第八章
第九章
第十章
第十一章
第十二章
第十三章
第十四章
第十五章
第十六章
第十七章
第十八章
圈子圈套3　终局篇
第一章

第二章

第三章

第四章

第五章

第六章

第七章

第八章

第九章

第十章

第十一章

第十二章

第十三章

第十四章

第十五章

第十六章

第十七章

第十八章

关于“我”的一串符号

“圈友”网站开通！！提升自我实现自我